



خطة الاستثمار في البنوك الاسلامية الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

ندوة عقدت
بالتعاون مع المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب
البنك الاسلامي للتنمية - جدة

عمان

٢٠-٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٦-٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧ م

البحوث والمناقشات



٥٧٣ هـ



خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

ندوة عقدت

بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب
البنك الإسلامي للتنمية - جدة

عمان

٢٥-٢٠ شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٦-٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧ م

البحوث والمناقشات



المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

٢١٦٨٣٣٢

مجمه المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية . عمان :
خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب
التطبيقية والقضايا والمشكلات/ المجمع الملكي لبحوث
الحضارة الإسلامية . - عمان: المجمع ، ١٩٩٠ .
(٥٤٤) ص

ر . أ . (١٩٩٠ / ٩ / ٥٨٩)

١ - الإسلام والاقتصاد أ - العنوان .

(تمت الفهرسة بمعرفة المكتبة الوطنية)

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

الحمد لله الذي يسرّ وأعان، والصلاة والسلام على نبيه وآله الكرام، وبعد،

فيسرُّ المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية في جدة، أن يقدموا إلى القارئ هذا الكتاب الذي يتضمن بحوث ندوة «خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات»، والتعليقات والمناقشات التي دارت حولها، إسهاماً منها في رفد البحث العلمي في مجال الاقتصاد الإسلامي الذي يحظى اليوم باهتمام الباحثين في مختلف أرجاء العالم، نظراً لأهميته في التصدي لقضايا المسلمين المعاصرة، وفي إغناء الفكر العالمي الذي يجهد في البحث عن نظام اقتصادي جديد، بعد تعثر النظامين العالين الرئيسيين.

وقد جاء تنظيم الندوة في إطار سياسة المجمع والمعهد في عقد ندوات متخصصة لمواجهة قضايا العصر ومشكلاته وتحدياته المتجددة، بمواقف وحلول عملية إسلامية من هدي الكتاب والسنة. وعقدت الندوة في عمان (المملكة الأردنية الهاشمية) خلال المدة من ٢٠ إلى ٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٦ إلى ٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧ م، في نطاق المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي.

وقد افتتح حضرة صاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي عهد المملكة الأردنية الهاشمية هذه الندوة، فكان لتوجيهات سموه - التي تضمنتها كلمة الافتتاح - أثرها البالغ في إغناء الحوار والمناقشات التي دارت في جلسات الندوة، وحضر جلسة الافتتاح معالي رئيس البنك الإسلامي للتنمية. وناقش المشاركون في الندوة أهم الجوانب التطبيقية لخطة الاستثمار في البنوك الإسلامية، وأهم المشكلات التي تعترض سبل تطبيق خطة الاستثمار فيها، وتفهم أسبابها وأبعادها، واقترح الحلول الإسلامية لها.

وشارك في تقديم بحوث الندوة والتعليق عليها نخبة من المفكرين والباحثين من أقطار إسلامية مختلفة، بالإضافة إلى المؤسسات والمراكز ذات العلاقة، وعدد من أعضاء هيئة التدريس في الجامعة الأردنية وجامعة اليرموك، وبعض مسؤولي قطاع البنوك، وعدد من رجال الأعمال والشخصيات التي تعمل في المجال الاقتصادي في الأردن.

والمجمع والمعهد يتقدمان بشكرهما إلى صاحب السمو الملكي الأمير الحسن لتفضله بافتتاح الندوة، ويشكران كذلك العلماء والباحثين الذين شاركوا بجهودهم في دراسة موضوعات هذه الندوة، ويخصّان بالشكر الدكتور منذر قحف والدكتور سامي حمود اللذين أسهما في تحرير مادة هذا الكتاب.

والله نسأل أن يكون هذا الجهد المتواضع لبنة جديدة من لبنات التعاون المشترك في بحوث الاقتصاد الإسلامي، وحافزاً للباحثين المسلمين إلى الاستمرار في دراساتهم المتعمقة في هذا المجال، وإيجاد الأطر اللازمة لحلول إسلامية لقضايا الاقتصاد المعاصر.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

رئيس المجمع

كلمة حضرة صاحب السمو الملكي
الأمير الحسن ولي العهد المعظم
في افتتاح الندوة

٢٠ من شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٦/٦/١٩٨٧ م

بسم الله الرحمن الرحيم

أيها الإخوة الأفاضل ،

أحييكم أطيب تحية ، وأرحب بكم في الأردن . ويسعدني أن أفتتح - باسم الله العلي القدير - ندوة وخطة الاستثمار في البنوك الإسلامية : الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات ، التي تعقد في نطاق المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) ، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، التابع للبنك الإسلامي للتنمية في جدة .

أيها العلماء الأجلاء ،

إن تجربة البنوك الإسلامية تجربة جديدة بأن تلقى منا جميعاً الدعم والتأييد كله ، وعلمنا أن نعمل على تعزيز البنوك الإسلامية بصفاتها مؤسسات تنمية إنسانية ، وأن يتجه جهدنا ليكون الاستثمار إنسانياً بكل ما تعنيه هذه الكلمة من معنى .

وهذا الجانب الإنساني للاستثمار ، أشرت إليه في العام الماضي في افتتاح ندوة «المشكلات التي تعترض سبيل البحث في الإقتصاد الإسلامي» ، التي عقدت في نطاق المؤتمر السنوي الخامس للمجمع الملكي ، وقد قلت في مستهل الندوة ، إنني أنطلق إلى قيام البنك الإسلامي للتنمية بدور فعال في توفير الأموال ، لاستثمارها في مشروعات إنسانية يعم خيرها على الأمة الإسلامية في أقطار العالم الإسلامي كافة ، من خلال خطة تنظم انتقال رؤوس الأموال بين هذه الأقطار ، يكون للقطاع الخاص دور مميز فيها . وقد بادر البنك الإسلامي للتنمية - مشكوراً - باتخاذ الاجراءات اللازمة لدراسة هذه الأفكار ، وتلمس السبل الكفيلة بتطبيقها ، وأملنا أن نصل قريباً إلى مرحلة توضع فيها هذه الأفكار موضع التنفيذ .

أيها الإخوة ،

إن الأساس الذي ننطلق منه في كل ما نقترح ، هو الحقوق الإنسانية في الحرية والحياة الكريمة والبيئة الصالحة ، فالإنسان هو أعلى ما نملك ، وهو محور التنمية ، ومن المستغرب أن نرى في عالمنا اليوم جهات كثيرة تعنى بالأشجار والغابات ، أكثر من عنايتها بملايين البشر التي ما زالت تعيش في الغابات وبين الأشجار .

وأملني كبير في أن يركز المشتركون في ندوة «خطة الإستثمار في البنوك الإسلامية : الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات» ، وهم من خيرة العلماء المتخصصين في العالم الإسلامي ، أثناء مداواتهم ، على إضفاء الصفة الإنسانية على أبحاثهم ، وعلى تجلية الجوانب التطبيقية والقانونية لموضوع الندوة .

وفقكم الله ، وسدد خطاكم ، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

كلمة معالي الدكتور أحمد محمد علي
رئيس البنك الاسلامي للتنمية
في افتتاح الندوة

٢٠ من شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٦/٦/١٩٨٧ م

بسم الله الرحمن الرحيم

صاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي العهد ،
صاحب المعالي الدكتور ناصر الدين الأسد ،
أصحاب المعالي والفضيلة والسماحة الضيوف الكرام ،
الإخوة العلماء والباحثون المشاركون في الندوة ،
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،

يسرني أن أعرب - باسم البنك الإسلامي للتنمية - عن خالص الشكر لصاحب السمو الملكي الأمير الحسن على رعايته لهذه الندوة العلمية ، ولشعب المملكة الأردنية الهاشمية ، ولحكومة جلالة الملك المعظم على حسن عنايتها وضيافتها لهذه الندوة ، وللعلماء المشاركين فيها . وأن أُعبر عن تقديري الكبير للتعاون الرحب الذي يبديه المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) في تعاونه مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، التابع للبنك الإسلامي للتنمية ، في إقامة الندوات العلمية حول قضايا الاقتصاد الإسلامي المعاصرة ، فهذه الندوة هي المناسبة الثانية التي تتضافر في إقامتها جهود المجمع الملكي مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، إذ عقدت ندوة مشتركة في العام الفائت لمناقشة قضايا ومشكلات البحث في الاقتصاد الإسلامي ، كان لي شرف المشاركة في افتتاح جلساتها مع صاحب السمو الملكي الأمير الحسن بن طلال . وأدعو الله العليّ القدير أن يستمر هذا التعاون بين المجمع والمعهد ، بحيث يشكل نموذجاً يحتذى في التعاون بين المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، ومؤسسات وهيئات الدول الأعضاء المهمة بالبحث العلمي في جوانب الاقتصاد الإسلامي ، وسبل تنمية مجتمعاتنا الإسلامية وتطويرها على ضوء معطياته ومفاهيمه .

كما يسعدني أن أرحب - أكبر ترحيب - بالسادة العلماء والباحثين الذين يشاركون في

هذه الندوة ، بأبحاثهم وآرائهم وتعليقاتهم حول موضوع خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية .

وتأتي مناقشة خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية في هذا الوقت بالذات ، بعد أن وضعت اللجنة الأولى في بناء سوق مالية إسلامية ، باصدار أول محفظة للبنوك الإسلامية للاستثمار والتنمية التي اتفق البنك الإسلامي للتنمية مع عدد من المصارف الإسلامية على بدء العمل بها في رجب عام ١٤٠٧ هـ (آذار ١٩٨٧ م) ، ومع قرب انتهاء الدراسات الجادة التي بدأها البنك الإسلامي للتنمية منذ حوالي سنتين ، من أجل إنشاء صندوق وحدات (Unit Trust) للاستثمار ، ستطرح وحداته على المستثمرين في جميع البلدان الإسلامية في وقت قريب إن شاء الله تعالى . كما تأتي هذه المناقشة مع بدء اتخاذ الخطوات العملية لاقامة برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة بين البلدان الإسلامية ، الذي أقره مجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية في اجتماعه السنوي العاشر الذي انعقد في رجب عام ١٤٠٦ هـ في هذا البلد الكريم نفسه ، وبمشاركة ميمونة من صاحب السمو الملكي الأمير الحسن بن طلال ، ويشترك في تمويل هذا البرنامج البنك الإسلامي للتنمية مع عدد من حكومات الدول الأعضاء . وهو يهدف إلى تشجيع التجارة بين الدول الإسلامية ، عن طريق توفير التمويل المتوسط والطويل الأجل ، لتلبية حاجاتها من أجل خدمة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان الإسلامية .

كما أن عقد هذه الندوة المباركة لبحث خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية في عمان بالذات ، إنما هو استجابة جزئية لمقترح صاحب السمو الملكي الأمير الحسن حول تسهيل انتقال رؤوس الأموال بين الدول الإسلامية ، الذي قلعه سموه إلى ندوة الاقتصاد الإسلامي التي عقدت في العام الماضي في عمان . ولقد حظي هذا المقترح باهتمام فريق العمل الذي شكل في ختام تلك الندوة ، فاجتمع في عمان بتاريخ ١٤٠٧/٢/٩ هـ ، الموافق (١١/١٠/١٩٨٦ م) ، لدراسة ورقة عمل قلمتها لجنة فنية متخصصة حول سبل تطبيق اقتراح سمو الأمير ، ونتج عن ذلك الاجتماع أن تبني المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، التابع للبنك الإسلامي للتنمية ، القيام بثلاث دراسات فنية حول بعض الجوانب العملية لتطبيق اقتراح سمو الأمير ، الدراسة الأولى منها حول إسكان إنشاء هيئة تمويل إسلامية عالمية متخصصة بتسهيل انتقال أموال القطاع الخاص بين الدول

الإسلامية ، والدراسة الثانية حول الحوافز القائمة والممكنة لانتقال رؤوس الأموال ، أما الدراسة الثالثة ، فهي حول إمكان قبول شهادات الاستثمار الإسلامية وسندات المضاربة الإسلامية في الأسواق المالية القائمة حالياً في البلدان الإسلامية . ويؤمل من هذه الدراسات أن تكون خطوة أخرى على طريق تسهيل انتقال رؤوس الأموال بين البلدان الإسلامية ، في سبيل خدمة قضية التنمية والتعاون بينها .

لقد مضى على بدء حركة المصارف الإسلامية أكثر من عقد من الزمن ، وهي مدة ليست بالطويلة في بناء المؤسسات وتثبيت دعائمها . ولقد حرص البنك الإسلامي للتنمية ، منذ تأسيسه في عام ١٣٩٥ هـ ، على التعاون مع المصارف الإسلامية الأخرى التي يرتبط بها برباط المبدأ والهدف ، والالتزام بالوسائل الشرعية للتمويل .

ولقد كان من أشكال هذا التعاون المشمر ، اللقاءات السنوية على مستوى رؤساء المصارف الإسلامية مرة كل سنة ، بمناسبات انعقاد الاجتماع السنوي لمحافظي البنك الإسلامي للتنمية ، وكذلك الاجتماعات نصف السنوية لمديري الاستثمار والعمليات في المصارف الإسلامية ، لتبادل المعلومات والخبرات ، والتنسيق والتعاون في تمويل المشروعات ذات الأهمية بالنسبة لتنمية اقتصاديات الدول الإسلامية ، كما ساهمت المصارف في برنامج الودائع الاستثمارية لدى البنك الإسلامي للتنمية الذي بدأ منذ عام ١٤٠٠ هـ . وأنا واثق بأن السنوات المقبلة ستحمل في طياتها المزيد من التعاون والتنسيق بين المصارف الإسلامية والبنك الإسلامي للتنمية ، مما يخدم قضايا التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان الإسلامية ، ويوفر فرصاً أكثر لاستثمار الأموال الإسلامية بالطرق الشرعية . وخاصة أن البنك الإسلامي للتنمية يعزز زيادة إمكاناته التمويلية ، حتى يستجيب للحاجات التمويلية الملحة لدى الدول الأعضاء ، عن طريق اللجوء إلى القطاع الخاص ، وذلك باتاحة فرص استثمار للقطاع الخاص لدى البنك عن طريق إصدار شهادات استثمار إسلامية .

وأخيراً ، فإنني أتطلع إلى هذا الجمع الكريم من السادة العلماء والباحثين في الاقتصاد الإسلامي وشؤون المصارف الإسلامية ، ليعمّقوا فهمنا قضايا المصارف

الإسلامية ، ويقترحوا الحلول للمشكلات النظرية والعملية التي تواجهها ، ويقدموا للمصرفيين الإسلاميين مزيداً من الآراء والأفكار الجديدة من أجل تحسين أداء هذه المصارف ، وزيادة خدماتها لاقتماديات هذه الأمة في جميع بلدانها وأقطارها .

والله الموفق للسداد .

البحث الأول:

الجوانب الفقهية لتطبيق

عقد المراجعة في المجتمع المعاصر

الدكتور عبدالستار أبو غدة

الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة في المجتمع المعاصر

الدكتور عبدالستار أبو غدة*

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه
أجمعين.
وبعد،

فلا تخفى الحاجة الماسة إلى استمرار البحث المتأنى والمتعمق في أنشطة
المصارف الإسلامية، سواء ما أصبح منها جادة مسلوكة يُستبعد التنكب عنها، أو الطرق
التي لم تبلغ هذه المنزلة، لإعوازها إلى التمهيد أو التعبيد، وجميع هذه المناشط تعتبر
ضرورية لتغلب المصارف الإسلامية على مصاعب النشأة، ووحشة الغربة، وبواعث
المواكبة العصرية، لتحقيق الأغراض المبتغاة نفسها في الميدان الاقتصادي، ولكن
بوسائل شتى، منها المتوافق مع المتبع من غيرها، ومنها المهدب أو المشذب، ومنها
المستحدث بأصله من حيث هو، أو بوصفه، والملابسات الإجرائية لتطبيقه.

والمراجعة هي من هذا النوع الأخير، وقد أدى هذا الطابع القديم الحديث فيها، إلى
أن لا تقتحمها أبصار الباحثين فيها، إلا من خلال الاعتراض عليها أو المنافحة عنها، ولم
يسلم هذا ولا تلك من الإفراط أو التفريط.

وقد أردت أن أسلط بعض الضوء على أسلوب المراجعة من خلال النواحي التالية:

- أسلوب المراجعة قديماً وحديثاً.
- التأصيل الجماعي لأسلوب المراجعة.
- الجوانب الفقهية المطبقة في المراجعة.
- جوانب تطبيقية أخرى للمراجعة.
- أساليب وصيغ طرحت في شأن المراجعة.

* مقرر الموسوعة الفقهية بوزارة الأوقاف / دولة الكويت.

ولا أدعي أن هذا كل ما يقال في هذا المقام، فقد اقتصرنا على ما رأيت أنه أهم مع بعض المهم، ثقةً بما تكشف عنه اللقاءات الجماعية من تكامل، وعسى أن تتمخض البحوث المطروحة في الندوات المتخصصة لموضوع واحد، كهذه الندوة، عن تأصيل لذلك الموضوع الوحيد: من استعراض ما له وما عليه، وإحلاله موقعه الجدير به، بعيداً عن ضغط الحاجة، والامترواح للسهولة أو الشهرة.

أولاً: أسلوب المراجعة قديماً وحديثاً:

تمهيد وجيز في ماهية المراجعة:

المراجعة صيغة «مفاعلة» من الريح، وهي بيع بزيادة ربح على الثمن الأول، وصيغ المفاعلة للمشاركة، وهي هنا اشتراك البائع والمشتري في قبول الأرباح بالقدر المحدد، والمراجعة نوع من أنواع بيع الأمانة التي يقوم التبايع فيها على أساس (رأس المال)، وهو ثمن شراء السلعة أو (التكلفة)، وهي ما قامت به السلعة على البائع، ففي بيع المراجعة، يتم عقد البيع بإضافة نسبة مئوية معلومة، أو مبلغ مقطوع إلى رأس المال أو التكلفة.

أ - أسلوب المراجعة قديماً:

وهذا البيع - بهذه الصورة السباجة - لم يخل منه كتاب من كتب الفقه على شتى المذاهب، ولم يناع أحد في مشروعيته، لأنه بهذه الكيفية الخاصة لتحديد الثمن، لم يخرج عن مطلق البيع الذي جاء النص بإباحته في قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(١)، بل جاء في السنة تطبيق للتولية - شقيقة المراجعة - وذلك حين اشترى أبو بكر رضي الله عنه الناقيتين اللتين أراد إعدادهما للهجرة عليهما، ولمّا أراد أبو بكر رضي الله عنه إعطاء إحداهما للنبي ﷺ على سبيل الهبة، قال له النبي ﷺ: «بل بالثمن»، أي يأخذها توليةً بمثل الثمن الذي اشتراها به أبو بكر رضي الله عنه.

وللفقهاء تفصيلات في أحكام المراجعة وآثارها، وما يترتب على ظهور الخلف

«التفاسير» بين ما أخبر به البائع والتمن الحقيقي (الخيانة في الإخبار عن الثمن)، من تصحيح للتمن المستحق على المشتري، وثبوت خيار له بين المضي في العقد مصححاً أو الفسخ عند من يثبت له ذلك الخيار، ويسمى خيار المراجعة أو خيار تخيير الثمن^(١)، مع الأخذ بالاعتبار أن هذه التسمية الثانية تشمل - بالإضافة إلى المراجعة - كلاً من التولية والوضعية.

ولست في معرض البحث في هذه الأحكام المستقرة، ولكنني أردت مناقشة الطرح الجديد للمراجعة، والجوانب الفقهية العصرية لتطبيقها، ولذلك أشرت استخدام عبارة **أسلوب المراجعة**.

ب - أسلوب المراجعة حديثاً:

أما أسلوب المراجعة حديثاً، فالحق أن أول من طرحه للتطبيق على نطاق المعاملات المصرفية هو الدكتور سامي حسن حمود، وقد أنصف الحقيقة حين أشار إلى «سابقة» قديمة لهذا الأسلوب، هي ما أورده عن الإمام الشافعي في كتاب الأم، و«بارقة» جديدة لسند هذا التطبيق، هي ذلك التكييف الشرعي الدقيق الذي أسعفه به العلامة الشيخ محمد فرج السنهوري^(٢).

أما السابقة، فهي قول الإمام الشافعي في كتابه «الأم»:

[وإذا أرى الرجل الرجل السلمة فقال: اشتر هذه، وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: «أربحك فيها» بالخيار: إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشتر لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً؛ أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال: ابتاعه (ابتعه) وأشترته منك بنقد أو دين، يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر. فإن جدداه جاز. وإن تباعها به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول، فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما أنه تباعها قبل أن يملكه البائع، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشترته على كذا، أربحك فيه كذا]^(٣).

وأما التكييف الشرعي لهذا الأسلوب، مقولاً على لسان العلامة الشيخ محمد فرج

(١) هذه التسمية يستعملها الحنابلة، وتخيير - بآباء الموحدة بعد الحاء - بمعنى الإخبار، وقد وردت في كثير من كتبهم محرفة إلى - تخيير - بياضين.

(٢) سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعة الإسلامية: ٤٧٩.

(٣) الإمام الشافعي، الأم: ٢٩/٣.

السهنوري، كما جاء في مقابلة شخصية أجراها معه الدكتور سامي حمود بتاريخ
(١٩٧٥/٨/٩)^(١):

« هذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرايعة؛

- وهي ليست من قبيل بيع الانسان ما ليس عنده، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً،
ولكنه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، ويعرضه على المشتري
الأمر، ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف.

- كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأنّ المصرف - وقد اشترى فأصبح
مالكاً - يتحمل تبعه الهلاك».

واستكمالاً لتاريخ هذا التطبيق، فإن الطريقة التي تم تناوله بها أول مرة، لم تلبث أن
اتسعت أفقياً وعمودياً - إن صح التعبير -، فقد ذكر الدكتور سامي هذا الأسلوب على أنه
بديل بطرحه لمواجهة مسألة خصم الكيميلات لدى البنوك الربوية، ممن يشترون السلع
وليست لديهم الملازمة للدفع العاجل... وأنه: «للمساعدة على تمكين الشخص من
الحصول على السلعة التي يحتاجها، على أساس دفع القيمة بطريقة القسط الشهري أو غير
ذلك من ترتيبات مشابهة، ولكن هذا الخط يبدأ من المستهلك وليس من التاجر»^(٢). وهذا
الخط أصبح خطوطاً، إذ صار يصل بين التاجر المستورد وبين المصدر، ويصل بين صاحب
المصنع وبين مصدري المصانع، ويصل بين مستغلي منافع البواخر والطائرات وبين
صانعيها... وهكذا.

كما أن المرايعة اتسعت في الشمول بحيث زاحمت (المضاربة)، بل كادت تزيجها
عن التطبيق، مع أنها الأسلوب الرائد في المصارف الإسلامية، وكانت مطروحة - وحدها -
في الساحة، حتى قرنت بها المرايعة... وسنرى أن هذه المزاحمة أو الازاحة لم تنج من
المخاوف، بل المآخذ أحياناً، مما سيأتي بيانه في موقعه المناسب. وهذا ما جعل الحاجة
داعية إلى تقديم ردائف للمرايعة من حيث هي، أو للعنصر الشائك منها، وهو أن يسبقها
وعد بالشراء، على اعتبار أنه إجراء يتوقف عليه تطبيقها، وأصبح مثاراً للجدل من حيث

(١) صلي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية: ٤٧٩.

(٢) المرجع نفسه.

لزمه وعدم لزمه ، وأثر ذلك على جوهر شراء المصرف السلعة لنفسه ، وتحمله الضمان . وهو ما طرح في الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي (٧ آذار/ مارس ١٩٨٧م) من خلال خيار الشرط على ما سيأتي .

ثانياً : التأصيل الجماعي لأسلوب المراجعة :

لم يلبث أسلوب المراجعة - المقدم إلى المصارف الإسلامية - أن أخذ طريقه إلى الاقرار الجماعي له من خلال قنوات شتى :

إحداها : ظهوره - بصورة أساسية - في أنظمة المصارف الإسلامية الأولى ونشأتها ، كبنك دبي الإسلامي ، وبيت التمويل الكويتي ، والبنك الإسلامي الأردني ، وبنك فيصل الإسلامي المصري ، وبنك فيصل الإسلامي السوداني . . وغيرها^(١) .

الثانية : إدراجه في الكتابات المهمة بالتعريف بأنشطة المصارف الإسلامية ، كالموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ، في جزأين منها ، هما : الأول ص ٢٨ ، والخامس - الجزء الشرعي - المجلد الأول ص ٣٢٩ ، وإن كان معظم ما جاء عنه فيهما يدور على ما كتبه الدكتور سامي حمود في هذا الموضوع^(٢) .

الثالثة : صدور التوصيات من المؤتمرات بتنظيم أسلوب المراجعة وتعزيزه ، وكان ذلك في مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي عام ١٣٩٩ هـ الموافق ١٩٧٩م . ثم في مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت .

الرابعة : تأكيد ذلك في ندوة البركة الأولى للمصارف الإسلامية بالمدينة المنورة ، في رمضان من عام ١٤٠٣ هـ الموافق حزيران (يونيو) عام ١٩٨٣م . حيث عُتيت تلك الندوة بالرد على ما أثير من شبهات حول أسلوب المراجعة .

والجدير بالذكر ، أن هذين المؤتمرين لم يحسما أعسر الجوانب الفقهية في هذا

(١) بنك دبي الإسلامي ، الأعمال المصرفية التي يزاؤها البنك : ٣ . بيت التمويل الكويتي ، بيع الأمانة في ميزان الشريعة .

(٢) سامي حسن حمود ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعية الإسلامية .

الأسلوب، وهي مسألة إلزامية الوعد، ولا تركاها غفلاً، بل جاء بمبدأ تخيير كل مصرف في الأخذ بإحدى الوجهتين اللتين اختلفت فيهما طويلاً، وهما: الإلزام، وعدمه^(١).

وفيما يلي نص قرار المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي، بشأن اعتبار الوعد بالشراء مرابحة من صور التمويل:

«يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها، ويحدد - مع المصرف - الثمن الذي سيشتريها به العميل بعد إضافة الربح الذي يُتفق عليه بينهما، وهذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوّه عنها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً للشروط ذاتها.

ومثل هذا الوعد، ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى. وما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه.

وتحتاج صيغ العقود - في هذا التعامل - إلى دقة شرعية فنية، وقد يحتاج الإلزام القانوني بها - في بعض الدول الإسلامية - إلى إصدار قانون بذلك».

ويُلاحظ - بوضوح - أن الغرض الأساسي من القرار بيان مشروعية إلزام الوعد.

أما المؤتمر الثاني بالكويت فقد جاء فيه عن المرابحة ما نصه:

«يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة للأمر وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق، هو أمر جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي».

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للأمر أو المصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالإلزام أمر

(١) بعض المصارف تختار الإلزام، وبعضها تختار عدمه، وبعضها تختار في المراتب الخارجية الإلزام، وفي المراتب الداخلية عدم الإلزام، وذلك هو المطابق في بيت التمويل الكويتي، تبعاً لصعوبة تقدير جدية الوعد ومعرفة العملاء.

مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالزام، حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.

وخلاصة هذا القرار:

أ - ضرورة أن يسبق تملك المصرف السلعة لنفسه وحيازته لها، بيع السلعة نفسها للواعد.

ب - تحمّل المصرف تبعة الهلاك قبل التسليم.

ج - تحمّل المصرف تبعة الردّ بالعيب الخفي.

د - جواز الأخذ بإلزام الوعد وعدمه.

هـ - تخيير المصارف في الأخذ بالالزام أو عدمه، من خلال قرار هيئة رقابة المصرف.

أما ندوة البركة الأولى، فقد جاء في التوصية الثامنة منها ما يلي:

«أورد بعض الناس شبهات في جواز بيع المرابحة بالأجل، بأنه ينطوي على شبهة ربوية. كما أوردوا شبهات في جواز بيع المرابحة للأمر بالشراء. وهذه الشبهات هي:

أولاً: أن هذا العقد يتضمن بيع ما ليس عند البائع.

ثانياً: تأجيل البدلّين.

ثالثاً: أنه بيع دراهم بدراهم، والمبيع مرجأ، أو أنه نوع من التورق.

رابعاً: أن المالكية منعوا الإلزام بالوعد في البيع.

خامساً: أن هذا العقد يتضمن تلفيقاً غير جائز.

فما الجواب عن ذلك؟

الفتوى: بيع المرابحة - المعروف في الفقه الإسلامي - جائز باتفاق، سواء كان بالنقد أو بالأجل، وإن هذه الشبهة الربوية المثارة على بيع المرابحة بالأجل ليست واردة، لا في هذا البيع، ولا في البيع المؤجل.

وأما صورة المرابحة للأمر بالشراء، فإن اللجنة تؤكد ما ورد في المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت، مع ما تضمنته من تحفظات بالنسبة للإلزام.

ثالثاً: الجوانب الفقهية المطبقة في المرابحة:

إن المرابحة - من حيث هي - غنية عن الاستدلال على مشروعيتها هنا، لما أشرت إليه من اشتغال كتب الفقه جميعها على باب للمرابحة، تستوفي فيه أدلة مشروعيتها وأحكامها ومستند كل حكم، غير أنه بالنظر إلى أسلوب المرابحة المتبع في البنوك الإسلامية، فهناك بعض الجوانب الفقهية المراعاة فيه، لا بد من العمل بها حتى يمكن تطبيق هذا الأسلوب بصورة عملية مأمونة.

وهذه الجوانب المستحدثة، تزيد أو تنقص تبعاً لمجالات التطبيق المختلفة، وما دعنا في معرض البحث والمناقشة، فإن من المناسب استيعاب جميع ما حقت به المرابحة من نقاط مع مستند كل منها، بقطع النظر عن كونه مسلماً به أو محل اعتراض، وإيراد النقاش المتعلق بكل منها. وفضلاً عن ذلك، سأشير أخيراً إلى جوانب فقهية وقع الربط بينها وبين أسلوب المرابحة، مع أنه لا علاقة لها بهذا الأسلوب.

وفيما يلي الكلام عن تلك الجوانب، مع مناقشة ما أورد في ذلك من اعتراضات وشبهات:

أ - استعراض الجوانب الفقهية المعترض بها على أصل المرابحة:

لعل ما أوردته الدكتور يوسف القرضاوي من اعتراضات على أسلوب المرابحة بصدد الدفاع عنها^(١)، إضافة إلى ما أوردته الدكتور محمد سليمان الأشقر في كتابه الهادف إلى نقدها^(٢) هما أجمع ما قيل في هذا المجال، حيث أورد الدكتور القرضاوي ستة أمور، إثنان منها لا داعي للتوقف عندهما، لما فيهما من التكلف ومجافاة المنطق الفقهي:

أولهما: أن هذه المعاملة ليست بيعاً ولا شراء، وإنما هي حيلة لأخذ الربا.

وثانيهما: أن أحداً من فقهاء الأمة لم يقل بحلها.

(١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرعه المصارف الإسلامية: ٣٧.

(٢) محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجرعه البنوك الإسلامية، ٧.

وهذان اللذان جاء بهما المعترضون لا يزيدان على أنهما من التهويل اللفظي ، وقد نهض الدكتور القرضاوي بكشفه كشفاً لا مزيد عليه .

ثم أورد الدكتور القرضاوي - على لسان المعترضين - أربعة أمور أخرى ، إثنان منها تكفي لمحة يسيرة في الكلام حولهما ، على حين يقتضي الأمران الآخران شيئاً من التفصيل ، وسيأتي فيما بعد ، لما لهما من جنور في المراجع الفقهية ، كما تكررت بعض هذه الاعتراضات في دراسة الدكتور محمد الأشقر ، مع زيادات سيأتي الكلام عنها في مناسبه .

١ - القول بأن أسلوب المراجعة من باب بيعتين في بيعة :

وذلك لما فيها من البيع للواعد بالأجل ، وهو بسعر مغاير للسعر الحال . .
والحقيقة ، أن هذا الاعتراض ليس موجهاً إلى المراجعة لذاتها ، بل لما فيها من بيع الأجل ، لأن تطبيق المراجعة لدى المصارف الإسلامية لا ينفك عن بيع الأجل . . وقد أورد العلماء قولين في تفسير البيعتين في بيعة ، أحدهما : أن يقول البائع : بعتك بعشرة نقداً ، أو بعشرين نسيتاً . والتفسير الثاني أنها صورة من بيع العينة ، لأن فيها بيعتين : إحداهما بثمن آجل ، والأخرى بثمن حال ، لتحصل بذلك الحيلة في التعامل بالربا . وسيأتي الكلام بعلاقة أسلوب المراجعة ببيع العينة ، أما البيع بالأجل ، فقد اعتبر التشكيك فيه من سقطة القول ، بعد أن أخذ به جمهور الفقهاء ، وضبطوا صحته بأن ينفصل المتعاقدان ، بعد المساومة في الثمن المتعدد ، على ثمن واحد محدد ، فلا تكون هناك إلا بيعة واحدة ، وينتهي الغرر الذي يحصل لو كانت المساومة أساساً دون إبرام وجه واحد مما دار فيها .

والذي يقع في أسلوب المراجعة هو بيعة واحدة ، يتم فيها الاتفاق على ثمن واحد ، وتحديد ثمن البيع الأجل مع تحديد الأجل ، فلا تكون جهالة ولا غرر .

٢ - القول بأن أسلوب المراجعة فيه بيع ما لا يملك :

وهذا الاعتراض لا مسوغ له أيضاً في الأسلوب المطبق في المصارف الإسلامية ، اللهم إلا ما قد يقع مخالفاً لما هو مقرر في مؤتمراتها وندواتها أو هيئاتها ومستشاريها ، فما

وقع منه كذلك، فهو أسلوب منحرف، وعليه تنصب معظم الاعتراضات^(١).

وهذا المحذور من أول ما طرح بالنسبة لأسلوب المزابحة، إذ احترزت منه البيانات التي رافقت نشأته.

٣ - القول بأن الوعد لازم:

لا يخفى أن هناك صلة شديدة بين مسألة بيع ما لا يملك وبين الجانب الآخر المهم في أسلوب المزابحة، وهو القول بلزوم الوعد، من حيث أن ما ينشأ عن هذا اللزوم يحول الوعد إلى شبه عقد، فيقع المصروف في بيع ما لم يملكه بعد.

والإشارة إلى هذه العلاقة ليست حديثة، بل إنها جاءت في أقوال المتقدمين، على ما أورده الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير في إشارة له إلى المزابحة، ضمن أشكال الاستثمار وأساليبه في الفكر الإسلامي، حيث قال^(٢): «وجدت في أقوال المتقدمين من الفقهاء صورة من التعامل شبيهة بما نتحدث عنه، يؤيد حكمهم فيها ما ذهب إليه، فقد روى مالك في الموطأ أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: ابتع لي هذا البعير بنقد، حتى ابتاعه منك إلى أجل، فسأل عن ذلك عبدالله بن عمر، فكرهه ونهى عنه».

وقد ذكر مالك هذه المسألة في باب بيعتين في بيعة، فكانه يرى أن ابن عمر يعتبرها داخلية فيما نهي عنه من بيعتين في بيعة.

قال الباجي: «ولا يمتنع أن يوصف بذلك، من جهة أنه انعقد بينهما أن المبتاع للبعير بالنقد إنما يشتريه على أنه قد لزم مباحه بأجل بأكثر من ذلك الثمن، فصار قد انعقد بينهما عقد بيع تضمن بيعتين، إحداهما الأولى وهي بالنقد، والثانية المؤجلة، وفيها مع ذلك بيع

(١) أورد محمد سليمان الأشقر في كتابه: بيع المزابحة كما تجرّبه البنوك الإسلامية بضعة أمور - سبق إيراد بعضها - وهي لا تتحقق إلا في تطبيق خاص من تطبيقات المزابحة، وهو غير معمول به في المصارف الإسلامية، ولم يورد على الأسلوب المشهور إلا مسألة إلزامية الوعد، مع أمور أخرى تتصل به، وهي كل ما يقيد حرية الطرفين في إتمام البيع أو تركه، وعدم ترتب تعويض لما يقع على أحدهما من ضرر، وعدم البيع إلا بعد القبض.

(٢) الصديق محمد الأمين الضرير، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: مجلة البنوك الإسلامية، ع ١٩، ٢٤-٢٥.

ما ليس عنده، لأن المبتاع بالنقد قد باع من المبتاع بالأجل البعير قبل أن يملكه، وفيها سلف بزيادة، لأنه يتناع له البعير بعشرة على أن يبيعه منه بعشرين إلى أجل، يتضمن ذلك أنه سلفه عشرة في عشرين إلى أجل، وهذه كلها معاني تمنع جواز البيع، والعينة فيها أظهر من سائرهما والله أعلم^(١).

ولا بد من التعقيب على هذا القول بأن هذا المحذور يقع حقيقة إذا صدر الشراء من العميل والبيع له قبل تملك المصرف للسلعة، وهو ما صوره الدكتور محمد الأشقر بقوله: «إن العميل يقول في شأن السلعة: إذا اشتريتها بمائة فقد اشتريتها منكم بمائة وعشرين نقداً أو مؤجلة» ثم قال عن هذه الصورة: «فهو عقد بلا ريب، ولو سُمي وعداً فهو عقد أيضاً...». وهذا لا يسلم إلا بوجود الضميمة التي فيها «فلذا اشتريتها بمائة فقد اشتريتها منكم...».

وليس هذا هو الأسلوب المتبع في المصارف الإسلامية أصولياً، ولا عبرة بما شذ، كما أن هذه الصورة المنتقدة فيها شراء معلق، والبيع والشراء لا يقبل التعليق ولا يقع، خلافاً للبيع المضاف إلى زمن مستقبل، حيث تلغى الاضافة ويقع البيع..

٤ - المواقف تجاه لزوم الوعد:

بما أن توصية المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي تركت الحرية لكل مصرف في الأخذ بلزوم الوعد أو عدمه، فإن مواقف المصارف اختلفت في هذا الشأن، وذلك وفقاً لما يلي:

أ - فبعضها - كالبنك الإسلامي الأردني - أخذ بالزام الوعد مطلقاً.

ب - وبعضها - كمصرف فيصل الإسلامي السوداني - أخذ بالزام المصرف لا العميل، وهو ما رأى الدكتور الضير أن أبعد عن الشبهة، لثلاث تجعل المعاملة عقد بيع مرابحة قبل تملك البنك السلعة، إذا اعتبر ملزماً للطرفين..

(١) الباجي، المتقى: ٣٩-٣٨/٥.

ج - وبعضها - كبيت التمويل الكويتي - أخذ بالالتزام في المراجحات الخارجية، حيث تكثر المخاطر لعدم معرفة حال الواعد، والأخذ بعدم الالتزام في المراجحات الداخلية.

والحقيقة أن زوال الشبهة تماماً يتحقق في القول بعدم لزوم الوعد، رغم ما يحفّ بذلك من مخاطر لا تخلو منها طبيعة التجارة، وأسلوب المراجعة أسلوب تجاري، وليس أسلوباً مصرفياً للتمويل دون مخاطر.

وقد رأينا في كلام الشافعي اشتراط الخيار لكل من الطرفين، كما رأينا في كلام المالكية إدراج صور من المراجعة في العينة المكروهة أو المخطورة، حسب الصيغة المتبعة فيها لموضع اللزوم، الذي جعل الشراء كما لو كان لصالح الواعد، ثم يتقاضى منه زيادة عن المدفوع، وهي نظير الأجل.

أما من صور هذه المراجعة بأنها عقد، فلم يخالفه الصواب، لأنه أعدم الفوارق بين العقد والوعد لمجرد توثيق الوعد ديانة أو قضاء، في حين أن العقد يترتب عليه الحصول على ثمن المبيع، وبمجرد العقد. والوعد لا يزيد على الحصول على تعويض عن الضرر إن وقع، وللقضاء فيه مدخل ومجال.

وقد حان الآن الكلام بقضية إدراج المراجعة في بيع العينة، والكلام بمسألة إلزام الوعد:

• - إدراج المراجعة في بيع العينة:

للعينة صورة مشهورة، وقع فيها خلاف بين جمهور القائلين بحرمتها أو كراهتها تحريماً، وبين الشافعية القائلين بجواز العقد نظراً إلى اكتمال مقوماته، وطرح ما التبس به من نية. وهذه الصورة هي أن يشتري شخص سلعة من مالكها بالأجل، ثم يبيعها إليه نقداً، وهناك صورة أخرى تتمثل في كون الرغبة في الحصول على المال لدى مالك السلعة نفسها، حيث يبيع سلعته نقداً إلى شخص ثم يشتريها منه بالأجل، وهاتان الصورتان لم تبدل فيهما عين السلعة وعين العاقلين (البائع والمشتري)، وهما تتخذان حيلة للاقتراض بفضل خالٍ عن عوض، وليس تملك السلعة مراداً في الصورتين، بل المراد تحصيل السيولة، ليس صراحةً ولكن تحت اسم المبايع.

ولا يخفى أنه ليس ثمة علاقة حقيقية بين أسلوب المراقبة وبين العينة، في تحقيق ما يراد من العينة من السلف الذي يعجز نفعاً، دون أن يكون لأحد العاقلين غرض في تملك أو تملك السلعة، لأن هناك سلعة لم تكن لدى المتعاملين كليهما بأسلوب المراقبة، بل كانت لدى طرف ثالث (المصدر)، وتم تملكها لأحدهما (المصرف)، ثم بيعها بالأجل للمتعامل الآخر (الواعد بالشراء). ولم يقم المصرف بشرائها ثانية من الواعد بالشراء، كما هو الحال في العينة، إذ أن الغرض منها الحصول على (العين) أي النقد، وليس الحصول على السلعة، ومن هنا جاءت تسمية هذه المعاملة. ويذكر في هذا الصدد ما قاله الفيومي في المصباح المنير: «قيل لهذا البيع عينة، لأن مشتري السلعة - إلى أجل - يأخذ بدلها عيناً، أي نقداً حاضراً، وذلك حرام إذا اشترط المشتري على البائع أن يشتريها منه بثمن معلوم، فإن لم يكن بينهما شرط، فهي جائزة عند الشافعي، لوقوع العقد سالمًا من المفسدات، ومنعها بعض المتقدمين، وكان يقول هي أخت للربا»^(١). والربط بين الاشتراط وبين الحرمة هو مذهب الشافعية، خلافاً للجمهور الذين لم يعلقوا الحرمة على هذا الاشتراط الملقوظ أو المملووظ. وقال الفيومي أيضاً: «فلو باعها المشتري من غير بائعها في المجلس، فهي عينة أيضاً، لكنها جائزة باتفاق»^(٢). وهذه الصورة الأخيرة تسمى (التوزق)، وهو الحصول على الورق أي الفضة، فهو بمعنى (العينة) التي هي الحصول على العين، أي النقد الحاضر من ذهب أو فضة.

ويبدو للمتأمل في مذهب المالكية، أنهم اتجهوا وجهة مغايرة - المغايرة كلها - لما أخذ به الشافعية من ربط الحرمة باشتراط الصفقة الثانية، التي تعود بها السلعة إلى مالكيها الأول، فالمالكية منعوا كثيراً من صور البيع على سبيل الحرمة، أو الكراهة، أو التورع، لوجود الغرض المشابه لبيع العينة، على تقدير أنه من الممكن اتخاذ صور من البيع ذريعة للربا وسموها عينة، وما أجازوه منه غيروا آثاره ونتائج لاجراء تغيير في تكوينها، مع أنها لا يقع فيها عود السلعة إلى مالكيها الأول، ولكن لمجرد قابلية توافر المجال لسلوك سبيل أخرى كالقرض، فإذا لم يتم القرض، وتم ما يغني عنه، مع ترتب زيادة على أحدهما، فهي من الذريعة للربا، وهم قد توسعوا في الذرائع.

(١) الفيومي، المصباح المنير: عين.

(٢) المصدر نفسه.

وفيما يلي إيجاز ما أورده ابن رشد (الجد) في «البيان والتحصيل» - وهو أصل لما جاء في كتب المالكية التالية له - حول تقسيم العينة إلى :

جائزة، وهي إذا لم يقع تواعد، بل مجرد استفادة البائع من وجود الرغبة .
ومكروهة، وهي إذا حصل تواعد على أصل الشراء والأرباح، دون تحديد مقدار الربح .

ومحظورة، وعنها قال ما نصه : «وهي أن يقول الرجل للرجل : اشتر سلعة كذا وكذا بكذا وكذا، وأنا أشتريها منك بكذا وكذا، وهذا الوجه فيه ست مسائل، تفترق أحكامها بافتراق معانيها» . ثم سردها معقبات عليها بأحكام شتى ، كالجواز ، أو الكراهة «لوجود المراضة التي وقعت بينهما في السلعة قبل أن تصير في ملك المأمور» ، وقال في إحداها : «ويستحب له أن يتورع فلا يأخذ منه إلا ما نقد فيها» . ولولا خشية الإطالة لأوردت كلامه بكامله، وحسي أن يرجع إليه من شاء^(١) .

ومن هذا يتبين أن الممنوع هو ما كان فيه قرض بزيادة، وظهر في صورة بيع . أما أسلوب المراجعة، فهو بيع خالص، ولو كان من الممكن أن يقرض البائع المشتري المبلغ الذي يتمكن به من الشراء لصلاحه، دون فرق الربح الذي حصل لموضع التأجيل في الثمن، والأمر لا يعدو أن يكون من قبيل الورع والحذر من مشابهة من يتخذ صورة البيع حيلة للاقراض بالربا .

هذا، وقد أورد الدكتور رفيق المصري في أسلوب المراجعة، بصدده رفضه له، أنه لا يخرج عن أسلوب حسم السندات التجارية قائلاً : «فليس الحسم إلا نتيجة عملية مشابهة، حيث يقوم البائع بالبيع لأجل مع زيادة السعر، ثم يتقدم إلى المصرف للحسم، فيأخذ الثمن النقدي، على أن يسترد المصرف الثمن المؤجل في الاستحقاق، والفرق بين العمليتين هو أن المصرف يمنح المال للبائع في حال الحسم، ويمنحه للشاري في حال «بيع المراجعة» . وهذا وإن كان - المصرف - يطالب الشاري بسداد الثمن عند الاستحقاق، قبل الرجوع على البائع - بافتراض أن السند لم يظهر - أي كان المصرف في حال الحسم يمنح المال للبائع عوضاً أو نيابة عن الشاري، فمادام يبقَى من الفرق بين

(١) ابن رشد، البيان والتحصيل : ٨٩-٨٦/٧ .

الحسم وما دعاه الدكتور حمود بالمرابحة؟ هذا مع أن المrabحة في رأينا - أي رأي الدكتور المصري - ليست كما صورها الدكتور حمود... إن بيع المrabحة يتم ضمن علاقة ثنائية بين البائع والمشتري، فيما يريد أن يجعله الدكتور حمود ذا علاقة ثلاثية، بإضافة المصرف الممول، وهو في هذه الحالة عبارة عن قرض بفائدة يقدمه المصرف إلى الشاري، والفائدة ليست إلا فرق السعرين: المؤجل والمعجل، فهذه يشبه نظام بطاقة الائتمان المعروف في الغرب... وإن هذه الصورة من بيع المrabحة للامر بالشراء إنما تطابق صورة من بيع العينة المحرم^١.

وقد استكملت كلام الدكتور رفيق كله، لأنه أقسى وأغرب ما أثير على أسلوب المrabحة، وقبل مناقشة بعض ما جاء في كلامه عنه، تجدر الإشارة إلى أن هذه النقطة التي وقف عندها ظوئلاً - وهي المشابهة بين أسلوب المrabحة وبين الحسم - ليست كل ما أبداه من اعتراضات على أسلوب المrabحة، ففي دراسة قدمها في ورقة عمل إلى المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، أضاف إلى هذا الجانب أموراً أخرى هي: أن بيع المrabحة للامر بالشراء من باب: بيعتين في بيعة وأنه يدخل في دائرة: بيع ما ليس عند البائع وأن هذه العملية: فيها سلف وزيادة، أي أنها قرض مع فضل خالٍ عن عوض. وقد سبق الكلام بهذه الاعتراضات، وقد جاءت أيضاً في بحث الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير بصدد أسلوب المrabحة مع الالتزام بالوعد، نقلها على سبيل التشبيه، واستند في ذلك إلى عبارة للباحث، وأوردنا فيما سبق تفصيل ذلك^(١).

أما الجواب عن الجديد منها، أعني تشبيه أسلوب المrabحة بالحسم، فهو لا يلحق بأسلوب المrabحة أي ضير، لأنه تشبيه في الأثر والنتيجة، مع إغفال الفروق الجوهرية في السبب الشرعي المقضي بالتحريم في الحسم، والحل في المrabحة، فكمن من صيغتين تشابهتا في تحقيق الغرض، مع اختلاف بينهما في المنهج والحكم.

ولنلاحظ أن الدكتور حسن الأمين، في بحثه: أسلوب المrabحة^(٢)، استرسل في

(١) الصديق محمد الأمين الضرير، أشكال وأساليب الإستثمار في الفكر الإسلامي، مجلة البنوك الإسلامية، ع ١٩.

(٢) حسن عبدالله الأمين، الإستثمار اللاربوي في نطاق عقد المrabحة: مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٥، ص ٩٢-٩٩.

تكيف هذا الاعتراض إلى ما يبدو أنه لم يخطر ببال صاحبه، وهو أن الحسم ما هو إلا بيع بطريق الحوالة، وأن الحوالة مختلف فيها، أهى بيع أم وفاء، ثم ضعف ذلك، وأشار إلى أن عملية الحسم قرض، وفيها مبادلة نقد بنقد زائد في مقابل الأجل، في حين أن المرابحة تتضمن مبادلة سلعة بنقد، هذا ما ختم به الدكتور الأمين مناقشته لهذا الاعتراض، وهو يغني عما سواه، لأن مرده إلى اختلاف السببين ما بين حلال وحرام.

ويضاف إلى هذا، أنه لا صحة لكون العلاقة ثلاثية في المرابحة، فقد اشتبهت على القائل بهذا المراحل المتعددة لأسلوب المرابحة، وفي كل منها علاقة ثنائية، إضافة إلى ما في المرابحة نفسها من علاقة ثنائية بين الواعد والبنك، ثم بين البنك والمصدر، ثم بين البنك والعميل.. وبعد هذا كيف يسلم للدكتور رفيع المصري بقوله: «إن الفائدة ليست إلا فرق السعرين: المؤجل والمعجل»، مع أن هذا الفرق إذا وقع خلال البيع حلال، وهو نفسه قد صرح بذلك^(١).

رابعاً: جوانب تطبيقية شرعية للمرابحة:

توجد لدى عدد من المصارف جوانب شرعية طبقت في المرابحة حتى أصبحت من لوازمها، وفق الأسلوب المتبع عملياً، مع أن هذه الجوانب ليست لازمة لأصل الأسلوب، فمن ذلك:

أ - أخذ العربون من الواحد:

وموجز الكلام في الحكم الشرعي للعربون، أن الإمام أحمد قال بجوازه، مستدلاً بفعل عمر رضي الله عنه، وأن للعربون صورتين: أن يكون جزءاً مقدماً من الثمن في حال تمام البيع على كل حال، ثم: إما أن يعاد لدافعه إن لم تتم الصفقة، أو أن لا يعاد، بل يؤخذ في حال عدول دافعه عن إتمام الصفقة.

وما دام حكم العربون خلافياً، وقد قام الدليل على جوازه، ولم يصح الحديث في

(١) رفيع المصري، النظام المصرفي الإسلامي، خصائصه ومشكلاته: ١٨٠، ويبدو أن الولع بنقد المرابحة أدى به إلى هذا القول المختلف عما سبق له أن قرره.

النهي عن بيع العربون، فوجوده في بيع المراجعة لا يختلف في الحكم عن وجوده في بيع المساومة. لكن بعض من تكلم بمسألة لزوم الوعد، ربط بين العربون وبين هذا اللزوم، الذي يفضل عدم وجوده، إبعاداً لصورة الوعد عن ملامح العقد المبرم، مع أن العربون ليس فيه مزيد إلزام على لزوم الوعد في ذاته، بل هو في معنى التعويض عما لحق بالطرف الآخر من ضرر، وليس حملاً على إبرام العقد، فأبرام العقد شيء، وبذل المال تعويضاً عن ترك التعاقد شيء آخر.

وقد اختلفت صور العربون بعد شمول حالته للطرفين: الواعد الذي سيؤول إلى مشتري، والبائع. كما ظهرت صورة يدفع فيها الواعد عربوناً، فإذا أخل بالتعاقد لا يرد إليه، إلا إذا هباً بمعرفته مشترياً آخر، بحيث لا يقع الضرر. وقد يدفع الواعد قبل دخوله في المواعدة عربوناً للمصدر، ثم يأتي إلى المصرف الذي يبدي رغبته في شراء السلعة (التي هي موضوع المراجعة)، فيفرج المصدر عن عربون الواعد، ثم يشتري المصرف السلعة ويبيعها - مراجعة - للعميل الواعد.

ب - أخذ الضمان من الواعد :

الأصل في الضمان - أي الكفالة - أن يؤخذ في الحق الذي وجب، أو انعقد سبب وجوبه، وقد أجاز بعض الفقهاء - ومنهم الحنفية والحنابلة - أن يطلب الضمان لحق سيجب فيما بعد، وسموا هذا ضمان الدرك، لأنه لما سيُدرك الشخص من حقوق عليه، كما سماه بعضهم ضمان السوق، لأنه يحصل لتمكين غريب يريد العمل في السوق، فيكفله تاجر معروف فيما سيترب عليه مما سيصبح بذمته، وبذلك يعمل في السوق.

وبما أن المصرف الإسلامي يجري المراجعة عن طريق استيراد ما يحتاجه العميل، ومن خلال البيانات التي يقدمها العميل عن البضاعة وعن المصدر، وقد يكون في ذلك بعض التوريط للمصرف إذا تعامل مع مصدر لا يعلم جديته في التعامل وأمانته فيه، وقد يدفع له الثمن أجزءاً منه - من خلال فتح الاعتماد - ثم لا يفي بما التزم به تجاه المصرف، وحينئذ يحتاج الأمر إلى جهد كبير لاستخلاص المصرف حقه، ومع هذا الجهد قد يرجع بخفي حنين، وهذا ما دعا بعض المصارف إلى أن تطلب من الواعد قيامه بكفالة المصدر،

وهي معاملة مستقلة عن المرابحة، وإن كانت قد أصبحت جزءاً من إجراءات أسلوبها المتبع لدى بعض المصارف.

على أن الالتزام الذي تغطيه هذه الكفالة، ليس هو التزام البيع بالمرابحة، لأنه لم يحصل بعد، وإنما هو نتيجة التزام مستقل، وهو التزام تبعية للالتزام الأصلي بين المصرف من جهة، والمصدر الذي منه يتم الحصول على السلعة موضوع المرابحة من جهة أخرى.

ج - تخفيض الثمن بالسداد المبكر :

لا يخفى أن أسلوب المرابحة يشتمل على البيع بالأجل، والأجل في البيع له حصة من الثمن، لكنها مدمجة فيه. وعليه، لا يمكن شرعاً أن يزداد الثمن إذا زاد الأجل، ولا يمكن أن ينقص إذا نقص الأجل. وهاتان الحالتان من صور الربا في الجاهلية، ويطلق على الأولى زدني أنظرك، وعلى الثانية ضيع وتعجل..

وبما أن أسلوب المرابحة، بل بيع الأجل نفسه، يتم في ظروف ترتبط فيها الأسعار بالفائدة وحساباتها الزمنية، فإن من يشترى بالأجل إلى مدة ما، ثم يقوم بالسداد قبل مضيها، يشعر أنه قد غبن، لأنه اشترى حالاً بسعر الأجل، وهذا ما أدى بالمصرف المركزي بباكستان إلى إصدار تعليماته إلى المصارف بالتزام تخفيض الثمن في حالة السداد المبكر^(١).

ولا يخفى ما في ذلك من خلل شرعاً، بالرغم من وقوع الخلاف في قاعدة ضيع وتعجل، فإن ما استقر عليه الفقه : منع الحط من الثمن المؤجل إذا تمّ تعجيله، ما دام ذلك الحط نتيجة شرط ملفوظ، أو عرف ملحوظ..

خامساً : أساليب وصيغ طرحت في شأن المرابحة :

لقد أتى على المصارف الإسلامية حين من الدهر لم تزل - إلى جانب خدماتها المصرفية - متشعبة، في جوهر أعمالها الاستثمارية، بالتجارة، في ظل قوله تعالى : ﴿وَأَحِلَّ

(١) أشار إلى ذلك جمال الدين عطية في كتابه عن البنوك الإسلامية : ١٥٠.

الله البيع وحرم الربا^(١). ذلك أنَّ إقدامها على التجارة، لا يحصل بالصورة التقليدية المتبعة في الأسواق، التي يصدق عليها قول القائل: (وفاز باللذة الجسور) بل إنها في ظروف استئمان أصحاب الأموال إياها، ومناشدتهم لها - بلسان الحال - مزيداً من الحرص على مصالح المودعين المستثمرين، وعلى سلامة رأس المال وريعه ما أمكن، لا ترد في توفير أي ضمان أو أمان لا يخلُ بقاعدة الربح الحلال، المتمثلة في الغرم بالغنم، والخراج بالضممان، ولا يوقع المتعامل في المحذور بظلم المراباة أو التجارة باختلال التراضي وحصول الخسارة. . والمصارف الإسلامية إن وجدت في بيع المرابحة المسبوق بالمواعلة واحة الأمان، فليس لها أن تكتفي به، لما يعترى هذا الأسلوب من الاحتمالات الناشئة عن الزامية الوعد وعدمها، إضافة إلى كثرة الصور العملية التي تستدعي فيها الأسواق اتباع أسلوب المبادرة، لتوفير ما يظن أن الرغبات تتجه إليه، ولو كانت غير معينة، ولا موافقة بالوعد المحترم.

أسلوب بيع المخايرة وتطبيقه للمصارف الإسلامية

— المستند الشرعي:

هو أسلوب شرعي يحقق - في الأصل - التروي وتدبر العواقب لصاحب الخيار، سواء كان هو المشتري، ليرى هل يصلح له المبيع أولاً؟، أم البائع، ليرى هل يناسبه الثمن أو لا. لكن الغاية الخاصة هنا، هي حفظ ما يسمى (خط الرجعة) فيما إذا لم يف الواعد بوعده، وهو شراء السلعة التي سيملكها المصرف الإسلامي بناء على هذا الوعد، ولا ضير في تعدد الغايات والمصالح من تصرف ما، ولا أثر لذلك على مشروعيته.

— السابقة العلمية:

إن الإمام محمد بن الحسن الشيباني هو أول من أرشد إلى هذه الوسيلة سائلاً سألته - حقيقة، أو تقديرأ على سبيل التعليم - وقد سماها ذلك السائل حيلة، بمعنى المخرج الشرعي، أو الحل الموافق لحالة السائل. وفي ذلك أورد محمد بن الحسن على لسان من سألته قوله^(٢):

(١) البقرة: ٢٧٥.

(٢) الشيباني، المخارج في الحيل: ٣٧.

«أرأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم، وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار، ثم خاف إن اشتراها أن يبدل الأمر فلا يأخذها، فتبقى الدار في يد المأمور، كيف الحيلة في ذلك؟» .

- قال: يشتري المأمور الدار، على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، ويقبضها، ويحيي الأمر إلى المأمور فيقول له: قد أخذت منك هذه الدار بألف درهم ومائة درهم، فيقول له المأمور: هي لك بذلك. فيكون ذلك للأمر لازماً، ويكون استيجاباً من المأمور للمشتري» .

— الخطوات العملية :

١ - يتلقى المصرف الإسلامي رغبة من عميله مع وعد بالشراء، وهو وإن كان لا يبالي - في الواقع - بمصير هذا الوعد، فإن من الضروري الإبقاء على جدية الوعد، تفادياً للدخول في الصفقة والغائها، وهذا إذا تكرر، يخل بسمعة المصرف باعتباره مستوراًً .

٢ - يشتري المصرف السلعة الموعود بشرائها، مع اشتراطه الخيار، حق الفسخ، خلال مدة معلومة، يظن أنها تكفي للتوثق من تصميم الواعد على الشراء، وصدور إرادته بذلك .

٣ - يطالب العميل الواعد بتنفيذ وعده بالشراء، فإذا اشترى السلعة باعه المصرف لإياها، وبمجرد موافقته على البيع يسقط الخيار الذي له .

— مزايا هذا الأسلوب :

ليس الامتياح والتروي هما الأهم في مزايا أسلوب بيع المخايرة، ذلك أنهما يتيحان للمصرف الإسلامي الدخول في مبادرات لشراء ما يتوقع أن تنجح الرغبات إليه، إضافة إلى أنهما يجعلان المصرف الإسلامي جهة أصيلة في السوق، حيث يتلقى رغبات البيع من المصدرين، كما يتلقى رغبات الشراء من العملاء .

وهذا الأسلوب، كان أول ما طرحته جواباً عن مسألة أثيرت في إحدى جلسات هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبيت التمويل الكويتي، وقد شد انتباه رئيس مجلس إدارته، بصفته

رئيساً لتلك الجلسات، وعنصراً مصرفياً ضرورياً لاكمال مداولاتها وحسن أداء مهامها، فاقترح أن يكون أحد موضوعات الندوة الفقهية الأولى التي أقامها بيت التمويل الكويتي، وذلك كي يعرّف قنوات جماعية، بحيث تستطلع من خلالها الآراء الشرعية والفنية في تطبيقه وأدائه الدور المطلوب. وقد اشتملت الندوة على أربعة أبحاث في هذا الموضوع، شاركت في أحدها، وهو منشور ضمن أعمال الندوة المذكورة.

ولعل من لطيف التوافق، أن هذا الأسلوب الذي يمكن اختصار تسميته بكلمتي بيع والمخاضية، سبق إلى تقريره - وسيلة للأمان في الاستثمار - الإمام محمد بن الحسن الشيباني، كما أن بيع المراجعة للواحد بالثراء - وموقعه معروف في أمان الاستثمار - قد سبق إلى الإبانة عنه الإمام الشافعي، مع أن الموضوعين يمثل كل منهما باباً أصيلاً في أبواب فقه المعاملات. وهذا يزيد من الدلائل على ما في هذا التراث الفقهي من ثروة تشريعية، لا تفترق إلا إلى الترتيب، والمواكبة العصرية في صور التطبيق ومجالاته.

وفيما يلي بعض ما انتهت إليه الندوة في هذا الأسلوب، تأكيداً لموقعه رديفاً للمراجعة، أو بديلاً بها، وفق الرغبة:

الفتاوى والتوصيات الفقهية بشأن

خيار الشرط وتطبيقه في معاملات المصارف الإسلامية

(١) أحكام مختارة في خيار الشرط:

أ - خيار الشرط حق يثبت باشتراط المتعاقدين لهما أو لأحدهما أو لغيرهما، يُخَوَّل من يشترط له امضاء العقد أو فسخه خلال مدة معلومة.

ب - اشتراط الخيار كما يكون عند التعاقد يكون بعده باتفاق العاقلين.

ج - يتم اشتراط الخيار بكل ما يدل عليه.

د - يمكن اشتراط الخيار في جميع العقود اللازمة القابلة للفسخ مما لا يشترط القبض لصحته، فيمكن اشتراطه في البيع والاجارة مثلاً، ولا يسوغ اشتراطه في الصرف والسلم وبيع المال الربوي بجنسه.

هـ - لا يجب تسليم البدلين (المبيع أو الثمن) في عقد البيع بشرط الخيار، ولكن يجوز قيام أحد العاقلين أو كليهما بالتسليم طوعية، لا سيما بهدف التجربة والاختبار.

و- ينتقل ملك المبيع إلى المشتري (المصرف الإسلامي مثلاً) بموجب العقد إذا كان الخيار له وحده.

ز- يتوقف نماء المبيع في مدة الخيار على إمضاء البيع أو فسخه، فإن أمضي كان النماء للمشتري (المصرف) وإن فسخ كان للبائع.

ح - إذا كان الخيار للمشتري وحده (المصرف) فإن تصرفاته، من بيع وإجارة ونحو ذلك، تصرفات صحيحة نافذة للملك مسقطاً للخيار، ولو لم يسبق ذلك التصرف قبض المصرف الإسلامي للسلعة، ما لم تكن قوتاً.

ط - يسقط الخيار ويصبح العقد باتاً بمجرد انقضاء مدة الخيار إذا لم يصدر من المشتري (المصرف) فسخ العقد أو التصرف في السلعة.

ي - لا يشترط قيام المشتري (المصرف) بإعلام البائع بإبرامه للعقد أو فسخه له، لأن البائع بموافاقته على جعل الخيار للمشتري، حوّلته صلاحية اختيار الامضاء أو الفسخ خلال المدة المعينة.

ك - يضمن المشتري (المصرف) المبيع إذا قبضه وتلف مدة الخيار.

(٢) تقديم صورتين لخيار الشرط للممارسة :

يمكن تطبيق إحدى الصورتين التاليتين :

الأولى : بناء على رغبة وعود بالشراء :

أ - يتلقى المصرف الإسلامي رغبة من عميله مع وعد بالشراء، وهو، إن كان لا يبالي - في الواقع - بمصير هذا الوعد، فإن من الضروري الإبقاء على جدية الوعد، تفادياً للدخول في الصفقة بدءاً ثم إلغائها انتهاءً، مما إذا تكرر يخل بسمعة المصرف كمستورد.

ب - يشتري المصرف السلعة الموعود بشرائها مع اشتراط الخيار له (حق الفسخ) خلال مدة

معلومة، تكفي عادةً للتوثق من تصميم الواعد على الشراء وصدور إرادته بذلك .
ج - يطالب المصرفُ الواعدَ بتنفيذ وعده بالشراء ، فإذا اشترى السلعة باعه المصرف إياها،
ويمجرد موافقته على البيع يسقط الخيار.

الثانية : المبادرة لتوفير سلع مرغوبة في السوق :

أ - يشتري المصرف الإسلامي سلعة من الأسواق المحلية أو العالمية مع اشتراطه الخيار
(حق الفسخ) خلال مدة معلومة تكفي عادة للتوثق من وجود راغبين يبرم معهم عقوداً
على تلك الصنفقة .

ب - يحق للمشتري (المصرف) أن يبرم عقوداً على تلك الصنفقة مع الراغبين في شرائها،
ويمجرد اتمام العقد ينتهي الخيار.

ثبت المصادر والمراجع

- ١ - الباجي، القاضي أبو الوليد سليمان بن خلف الأندلسي،
المنتقى: شرح موطأ الإمام مالك، الطبعة الأولى، مطبعة السعادة، القاهرة،
١٣٣٢ هـ.
- ٢ - البنك الإسلامي الأردني،
الفتاوى الشرعية للبنك الإسلامي الأردني، الجزء الأول، ١٤٠٤ هـ / ١٩٨٤ م.
- ٣ - بنك دبي الإسلامي،
- الأعمال المصرفية التي يزاولها بنك دبي، ضمن نشرة تعريف عام، الطبعة الثانية،
دبي، غرة المحرم ١٤٠٥ هـ / سبتمبر ١٩٨٤ م.
- قرارات مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، دبي، ٢٣-٢٥ جمادى الثانية
١٣٩٩ هـ.
- ٤ - بيت التمويل الكويتي،
- أعمال المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، الكويت، ٦-٨ جمادى الآخرة
١٤٠٣ هـ / ٢١-٢٣ آذار (مارس) ١٩٨٣ م.
- فتاوى وتوصيات الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي.
- الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية:
- الجزء الأول، الطبعة الثانية، الكويت، ١٤٠٥ - ١٤٠٦ هـ / ١٩٨٥ - ١٩٨٦ م.
- الجزء الثاني، الطبعة الأولى، الكويت، ١٤٠٧ - ١٤٠٨ هـ / ١٩٨٦ - ١٩٨٧ م.
- بيوع الأمانة في ميزان الشريعة، الطبعة الأولى، الكويت، ١٤٠٣ هـ / ١٩٨٣ م.
- ٥ - الدكتور جمال الدين عطية،
البنوك الإسلامية بين: الحرية والتنظيم، التقليد والاجتهاد، النظرية والتطبيق،

الطبعة الأولى، رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية، دولة قطر: ١٤٠٧ هـ .
«كتاب الأمة» ١٣.

٦ - الدكتور حسن عبدالله الأمين،

الاستثمار اللاربيوي في نطاق عقد المراجعة، بحث نشر في مجلة «المسلم المعاصر»، بيروت، العدد ٣٥، السنة التاسعة، رجب - شعبان - رمضان ١٤٠٣ هـ / آيار (مايو) - حزيران (يونيو) - تموز (يوليو) ١٩٨٣ م، ص ٦٩-٩٢.

٧ - الحطّاب، العارف بالله أبو عبدالله محمد بن محمد المالكي،

مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، المطبعة الميمنية، القاهرة، ١٣٣١ هـ / ١٩١٢ م.

٨ - ابن رشد (الجد)، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي الأندلسي،

البيان والتحصيل، تحقيق الدكتور محمد حجي، بعناية الشيخ عبدالله بن إبراهيم الأنصاري، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ١٤٠٤ هـ / ١٩٨٤ م.

٩ - ابن رشد (الحفيد)، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي الأندلسي،

بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة، ١٣٨٦ هـ / ١٩٦٦ م.

١٠ - الدكتور رفيع المصري،

النظام المصرفي الإسلامي: خصائصه ومشكلاته. بحث قدم إلى المؤتمر الدولي الثاني للإقتصاد الإسلامي في إسلام آباد بباكستان، كُتب في صفر الخير ١٤٠٣ هـ / كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٢ م، ونشر في كتاب: دراسات في الإقتصاد الإسلامي، بحوث مختارة من المؤتمر الدولي الثاني للإقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، المركز العالمي لأبحاث الإقتصاد الإسلامي، سلسلة المطبوعات بالعربية؛ ١٧، الطبعة الأولى، دار العلم للطباعة والنشر، جدة، ١٤٠٥ هـ / ١٩٨٥ م، ص ١٦١-٢٦١.

١١ - الدكتور سامي حسن حمود،

تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعية الإسلامية، الطبعة الأولى، دار الاتحاد العربي للطباعة، القاهرة، ١٣٩٦ هـ / ١٩٧٦ م.

- ١٢- السرخسي، أبو بكر محمد بن أحمد بن سهل،
المبسوط، نشره محمد السامي المغربي، وصححه محمد راضي الحنفي، مطبعة
السعادة، القاهرة، ١٣٢٤ - ١٣٣١ هـ / ١٩٠٦ - ١٩١٢ م.
- ١٣- الإمام الشافعي، أبو عبد الله محمد بن إدريس،
الأم، دار الشعب، القاهرة، ١٩٦٨ - ١٩٧٥ م.
- ١٤- شركة البركة للاستثمار،
قرارات ندوة البركة الأولى للمصارف الإسلامية، المدينة المنورة، رمضان ١٤٠٣ هـ /
حزيران (يونيو) ١٩٨٣ م.
- ١٥- الدكتور شوقي إسماعيل شحاته،
نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي، الطبعة الأولى، الزهراء للإعلام
العربي، القاهرة، ١٤٠٧ هـ / ١٩٨٧ م.
- ١٦- الشيباني، أبو عبد الله محمد بن الحسن بن فرقد،
كتاب المخارج في الحيل، تحقيق: يوسف شاخ، لايزغ (ألمانيا)، ١٩٣٠ م.
- ١٧- الدكتور الصديق محمد الأمين الضير،
أشكال وأساليب الإستثمار في الفكر الإسلامي، بحث نشر في مجلة البنوك
الإسلامية، العدد ١٩.
- ١٨- الفيومي، أحمد بن علي المقري،
المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، باعتهاء مصطفى السقا، مطبعة مصطفى
الباي الحلبي، القاهرة، ١٩٥٦ م.
- ١٩- ابن قدامة المقدسي، موفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد،
المغني (شرح مختصر الخراقي)، مطبعة المنار، القاهرة، ١٣٤١ - ١٣٤٨ هـ /
١٩٢٢ - ١٩٢٩ م.
- ٢٠- الدكتور محمد سليمان الأشقر،
بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية.
- ٢١- الدكتور محمود السيد الناعي،
إطار المحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لأجل، مجلة الدراسات التجارية
الإسلامية.

٢٢- المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي،

دراسات في الاقتصاد الإسلامي، بحوث مختارة من المؤتمر الدولي الثاني للاقتصاد الإسلامي، إسلام آباد، باكستان، ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، الطبعة الأولى، جامعة الملك عبدالعزيز، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، سلسلة المطبوعات بالعربية؛ ١٧، جلة، ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م.

٢٣- الدكتور يوسف القرضاوي،

بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، مكتبة وهبة، القاهرة، ١٤٠٧هـ / ١٩٨٧م.

التعليق الأول

الدكتور منذر قحف*

لا يسعني - قبل أن أبدأ حديثي في بحث الأخ الدكتور عبدالستار أبوغدة - إلا أن أهنته على هذا البحث الدقيق، الذي جمع فيه أطراف المراجعة ووضعها في مزهريّة ذات عبير عطريّ فوّاح. ولست في منزلة من يعقب على فضيلة الدكتور من الناحية الفقهيّة، إذ إنه لم يترك مجالاً لملاحظة أو تعقيب، لذلك سأنحو منحى أنجوفيه من نظرات الفقهاء، وأحاول أن أضيف اتجاهاً في النظر إلى المراجعة، ما أظنه كان غائباً عن بال فضيلته، غير أنه لم يتعرض له لئلا يخرج بحثه عن الإطار الفقهي المحدد. وسألقي بعض التساؤلات عليه، وعلى السادة الفقهاء جميعاً، لعل فيهم من يجد حلاً لازمة الهوية لدى المصارف الإسلاميّة.

ينقسم البحث خمسة أقسام: يتعرض القسم الأول منه لتعريف عقد المراجعة ومشروعيته وصيغته الفقهيّة القديمة، ويذكر الامتداد الحديث لهذا العقد، وتخريجه الفقهي على أنه مركب من: وعد وبيع، وهو بهذا لا يتعارض مع القواعد الشرعيّة المعروفة من يبيع ما لا يملك، أو يبيع ما لم يضمن، ثم ينتهي إلى اتساع دائرة تطبيق هذا العقد لتشمل أشكالاً تحويليّة متعدّدة.

أما القسم الثاني، فيتحدث عن تلقي عقد المراجعة بالقبول من الممارسين للأعمال المصرفيّة الإسلاميّة، وإنفراج الضيق الذي ألّم بهم في السنوات الأولى من عمر المصارف الإسلاميّة، بسبب سيطرة مفهوم المضاربة على نظريّة المصارف الإسلاميّة في ذلك الحين، وعدم تمكّن المصرفيين الإسلاميين من تدليل الصعوبات التي اعترضت تطبيق المضاربة في الواقع العملي، وهي صعوبات ناتجة - في معظمها - عن طبيعة الشكل

* المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية - جدة.

اليسيط للعلاقة بين المصرفي وزيونه، ذلك الشكل المألوف في النظام الرأسمالي، الذي يقوم على المديونية البحتة^(١).

وقد خصص الكاتب القسم الثالث من بحثه، للرد على تعرض النقاد لأسلوب المراجعة الذي تتبعه المصارف الإسلامية، ويمكن تلخيص ما قالوه فيما يلي :

- ١ - أن المراجعة احتيال يكمن وراءه أخذ الربا.
 - ٢ - لم يقل بالمراجعة أي فقيه من فقهاء الأمة.
 - ٣ - المراجعة بيعتان في بيعة.
 - ٤ - المراجعة بيع ما لم يملك.
 - ٥ - المراجعة - دون الإلزام بالوعد - قليلة الجدوى، والقول بالزامية الوعد في البيع لم يقل به أحد من الفقهاء.
 - ٦ - المراجعة تعتبر من بيع العينة.
 - ٧ - المراجعة نوع من حسم الأسناد التجارية، فهي - على هذا الاعتبار - نوع من أنواع القرض بفائدة، تكون الفائدة فيها عبارة عن فرق السعيرين : العاجل والأجل.
- وفي رده على هذه الأقوال المعارضة أكد الباحث ما يلي :

- ١ - أن المراجعة عقد مستقل أصيل في الفقه الإسلامي، وأسلوبها ليس تحايلاً لأخذ الربا، وإنما هو بديل شرعي عنه.
- ٢ - وقد عرفه الفقهاء قديماً في صورة المراجعة للامر بالشراء، وفي حالتي عقد المراجعة بنقد عاجل أو آجل، كما نقله الدكتور سامي حمود عن الإمام الشافعي، وقد أورد الباحث عبارة الشافعي كاملة في المراجعة للامر بالشراء.
- ٣ - أن توسع المالكية في بيع العينة، وأخذهم بالحيطة والتورع في كراهة أو تحريم صيغ من البيع اعتبروها من العينة، لا يلزم غيرهم، وخصوصاً أن مذاهب أخرى لم تتوسع مثلهم في جعل بيع العينة شاملاً، ثم إن بيع العينة هو مبادلة نقد عاجل بنقد آجل أكثر منه، استعملت فيه السلعة

(١) سائير إلى المقبات في نهاية هذا التعليق.

واسطة غير مقصودة، في حين أن المرابحة مقصود فيها حصول الواعد على السلعة من طرف ثالث، ويلتزم فيها المصرف الممول بتملك السلعة إلى حين بيعها للواعد الأمر بالشراء. ففرض تملك البنك، ثم غرض الواعد بتملك السلعة، واضعان في البيع الأول وفي البيع الثاني.

٤ - أن المرابحة ليست بيعتين في بيعه، لأنها وعد، ثم بيع، ثم بيع آخر أجل تنفيذاً للوعد.

٥ - كما أنها ليست من بيع ما لم يملك، لحصول المالك للمصرف الممول في فترة ما بين القبض (الذي يمكن أن يتم بتسريح المصرف للأمر بالشراء باجراء القبض وكالة عنه)، وبذلك يخرج عقد المرابحة عن ربح ما لم يضمن، لأن يملك المصرف يتضمن ضمانه.

٦ - إلزامية الوعد منطقة شائكة حقاً، والخروج منها خير وأنقى للشبهة من الوقوع فيها. ولكن ينبغي أن يلاحظ:

أ - أن الوعد الملزم - ولو تضمن التعويض عن الضرر الذي ينشأ نتيجة للنكول عن تنفيذه - ليس بيعاً، للفارق الواضح بينهما. وأخطأ من اعتبر هذا الوعد بيعاً، واعترض بالتالي على المرابحة باعتبارها بيع ما لم يملك.

ب - أن صيغة الوعد الملزم - التي أقرتها هيئات الرقابة الشرعية لدى المصارف الإسلامية، ويحتثها مؤتمرات المصارف الإسلامية - تقف بها عند الوعد فقط. ولا تمكن من تفسيرها على أنها بيع. وكل صيغة خرجت عن ذلك فقد شذت.

ج - أن الوعد الملزم لا يحول المرابحة إلى شكل من أشكال الربا، وإنما يقدم بديلاً عنه قائماً على حقيقة البيع، وما تضمنه من تملك وضمنان واتفاقي على تحديد الثمن وأجله.

٧ - ان المشابهة بين حسم الأسناد التجارية والمرابحة غير مسلم بها، لأن الحسم هو مبادلة دين مؤجل بنقد حال أقل منه، أما المرابحة فهي بيع محض. والمشابهة بين الشراء بثمن مؤجل مكتوب به سند ثم حسم

السند لدى البنك من جهة، والمرابحة من جهة أخرى، تظهر في أن كلا منهما يدفع البنك فيه معجلاً للبائع، ويقتضي مؤجلاً من المشتري، وهذه الحالة لا تتطلب المشابهة في الحكم، لأن بينهما من الفوارق تماماً ما بين البيع المؤجل بثمن أعلى من البيع الحال وبين الربا، «وأحل الله البيع وحرم الربا». فالعبرة بطبيعة العقد ومجموع ما يتضمنه من قرض أو بيع، وليس بتشابه بعض الآثار أو المقاصد.

أما القسمان الرابع والخامس، فيعرض الباحث فيهما شروطاً تضاف إلى المرابحة - وليست أصلاً فيها - لتحسين تطبيقاتها العملية في المصارف الإسلامية. ويذكر الباحث في هذين القسمين أربع نقاط يقرّ اثنتين منها وهما: أخذ العربون، وأخذ الضمان من الأمر بالشراء، بشروط وصور ذكرها، ويرفض الثالثة، وهي الحطيطة عند تعجيل الثمن، سواء أكانت بشروط ملفوظ أو عرف ملحوظ.

أما النقطة الرابعة فيقترحها الباحث بديلاً عن الوعد الملزم، وهي شرط الخيار في عقد المصرف مع البائع إلى حين إجراء البيع مع الواعد الأمر بالشراء، أو إبرام عقد الإيجار.

وأقول معقّباً: إن الائتمان أو التسليف (Credit) يمكن أن ينظر إليه من زاويتين: زاوية تجارية، وزاوية مالية. فالائتمان التجاري يعرفه التجار ويمارسونه منذ أزمان قديمة، وهو يشمل كل حالة تحصل فيها مبادلة سلعة، أو منفعة سلعة، بثمن مؤجل، ومن أنواع: البيع الآجل، والبيع بالتقسيط، والتأجير ذو الآجل القصير أو الطويل، وبيع المرابحة، وغير ذلك^(١).

(١) من ذلك حالة لم يتعرض الفقهاء لها في تفصيل، وهي الحالة المقابلة - تماماً - لبيع المرابحة. فبيع المرابحة هو في الحقيقة شراء المرابحة، لأن المشتري يقول للبائع: اشتري منك وأربحك كذا على رأس مالك أو كلفتك. والحالة المقابلة هي ما يعرف بالبيعة برسم الأمانة وهي أولى باسم بيع المرابحة، لأن صاحب السلعة يقول لآخر: بع لي هذه بثمن كذا وأربحك عليها كذا. وهي تحتاج إلى نظر فقهي يشبه النظري في عقد المرابحة، فهي - وإن كانت لا تستعمل حالياً في المصارف الإسلامية - إلا أنها نوع معروف من أنواع الائتمان التجاري، ويمكن للمصارف الإسلامية أن تستعملها أيضاً.

والإلتئان التجاري، يتطلب خيرة في التجارة ومعرفة بها، لأنه يتضمن التعامل بالسلع، وطبيعة التعامل بالسلع تتضمن تملكها وقبضها وحفظها وصيانتها، وما يتبع ذلك من مخاطر تجارية مألوفة، أهمها: احتمال تغير الحال عند عرض هذه السلعة أو الطلب عليها، مما يؤدي إلى تفاوت في الربح والخسارة اللذين يتعرض لهما التاجر عادة.

أما الإلتئان المالي، فلا يتضمن التعامل مع السلعة أو خدماتها مطلقاً، وإنما يترتب عليه تقديم النقد الحال لقاء نقد آجل، وقد عرفه الناس قديماً وحديثاً بصيغتيه، وهما: صيغة تساوي مقدار التقدين العاجل والآجل، أي القرض بالمعنى الحقيقي، وصيغة زيادة مقدار النقد الآجل على العاجل، وهذا هو الربا الذي حرّمه الله تعالى.

وبلاحظ في الإلتئان المالي أنه لا يتطلب القدر نفسه من الحنكة والمعرفة اللتين يتطلبهما الإلتئان التجاري، ولا يتعرض لنوع المخاطر التجارية، لأنه ليس فيه ما في التعامل مع السلعة من تملك وقبض وحفظ وصيانة وتغير حاله عند كل عرض وطلب. وبدلاً من ذلك، يتطلب الإلتئان المالي معرفة بأحوال الناس، وصدقهم، وأمانتهم، ومركزهم المالي الحالي والمتوقع مستقبلاً، وذلك لتقدير احتمالات عدم الوفاء، وهو الخطر الوحيد الذي يتعرض له الطرف الممول. ففي الإلتئان المالي فصل كامل بين الإدارة والتمويل، بحيث تترك الإدارة لأهل الخبرة التجارية، ويقدم المال ذلك الذي يرغب في البقاء بعيداً عن الصورة، بسبب عجز أو رغبة منه في عدم الظهور.

وبلاحظ أيضاً، أن التمويل عن طريق المشاركة يشبه الإلتئان التجاري، في أنه يشترك في الإدارة ويتحمل مخاطرها، ويقوم على تملك السلع والتصرف بها (وإن كان يختلف عنه في أنه يتضمن حتماً معنى الاستثمار، في حين قد يعطى الإلتئان التجاري للمستهلكين). أما التمويل عن طريق المضاربة، فيشبه الإلتئان المالي في أنه يفصل بين الإدارة والتمويل، فهو لا يعرض الممول لمتابع الإدارة، وإن كان يختلف عنه في عدم تحول رأس مال المضاربة إلى دين في الذمة، كما هو الحال في القرض^(١).

هذه الفروق بين الإلتئان التجاري والإلتئان المالي، يضاف إليها تجربة البنوك في

(١) لا يخفى عن البال ما بين المشاركة والمضاربة من تشابه في أنهما لا يصحان إلا في مشروع استثماري يتوقع أن يحقق ربحاً.

حول كثيرة، دعت هذه الدول إلى إصدار القوانين والأنظمة التي منعت بموجبها البنوك من دخول ميدان الائتمان التجاري وتملك السلع والعقارات، كما منعت - في أحيان كثيرة - من المشاركة في الشركات عن طريق تملك الأسهم فيها، إلا في حدود ضيقة أو مؤقتة.

ومن هذه الفروق نفسها، نشأت أزمة الهوية لدى المصارف الإسلامية، فهل هي منظمات تمويل أم أنها تعمل عمل تجار السلع والخدمات؟ وتجربة عقد من الزمن لم تمكنها من تحديد هوية لنفسها، بحيث تستطيع بها أن تنطلق إلى مستقبل رحب.

فمن جهة، يقف منظرو الاقتصاد الإسلامي ليحدثونا بأن الفارق الأساسي بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي - من حيث آليته في تحريك المتغيرات - يكمن في استبدال التمويل القائم على أساس تقاسم نتائج الاستثمار بالتمويل القائم على أساس المديونية، ويؤكد هؤلاء المنظرون أن التمويل بالمضاربة يوزع المخاطر بين صاحب المال وصاحب المشروع، ويجعل مصالحهما متناسقة، بدلاً من كونها متعارضة ومتناقضة في حالة التمويل بالمديونية، وأن المشاركة في نتائج الاستثمار تشكل صماماً أماناً في الاقتصاد الإسلامي، يخفف من حدة التغيرات الاقتصادية الناتجة عن تغير التوقعات المستقبلية للمستثمرين ورجال الأعمال، مما يجعل الاقتصاد الإسلامي أكثر استقراراً من الاقتصاد القائم على المديونية.

ويضيف هؤلاء الاقتصاديون أيضاً، أن التمويل عن طريق المشاركة في نتائج الاستثمار يكون أكثر كفاءة، وأقدر على تحقيق النمو الاقتصادي، من التمويل على أساس المديونية، لأن الأول يبحث عن الفكرة الناجحة البناءة الكفؤة، في حين يبحث الثاني عن الشخص المليء القادر على السداد. كما أن التمويل بالمشاركة يؤدي إلى تكوين طاقة من الكفاءات الإدارية Entrepreneurs تستطيع إقامة المشروعات وإدارتها، في حين يؤدي التمويل بالمديونية إلى تكوين طبقة لا تعمل، بل تعيش من عائدات ديونها على الآخرين، دون أي اهتمام أو تفاعل مع واقع الحياة وما فيها من مخاطر وتوقعات. وأخيراً فإن التمويل بالمشاركة في النتائج محصور - بحكم طبيعته - بالنشاط الاستثماري الذي يتوقع منه الربح، فينشأ عن ذلك: أولاً حرمان النشاط غير الانتاجي من التمويل، إلا على نطاق فردي ضيق، وثانياً الربط المحكم بين نجاح المشروعات وتمويلها، فتحرم المشروعات الفاشلة

من التمويل، وتنتقل الأموال إلى المشروعات الناجحة. مقابل ذلك، فإن التمويل بالمديونية لا ينحصر بالنشاط الانتاجي، ويفتقر إلى الارتباط بالانتاجية (أو الربحية)، وهذا كله على نطاق النظرية.

أما على نطاق الممارسة الواقعية للنشاط المصرفي الإسلامي، فإن المصارف الإسلامية لم تستطع أن تجعل من المضاربة ميداناً رئيسياً لأعمالها، كما لم تحظ المشاركة بنصيب كبير من هذه الأعمال. واتجهت - بدلاً من ذلك - إلى أشكال التمويل التجاري القائم أساساً على المديونية، مع الإبقاء على قليل من المشاركة في نتائج الاستثمار، فخالفت بذلك - كما يقول منظروها - أهم أسباب وجودها، وأضمن الثمرات التي كانت متوقعة منها.

أنصف إلى ذلك، أن هذا الاتجاه في اختيار نوع الائتمان الذي يشكل الجزء الأكبر من النشاط التمويلي للمصرف، يتطلب منه استعداداً معيناً ومعرفة بأسواق السلع لا تتحقق إلا لمن يمارسها فعلاً. فكان لا بد لهذه المصارف من أحد اختيارين: إما أن تحصل على الخبرات التجارية المتنوعة بأسواق السلع التي يتعامل بها الناس في مجتمعاتها، ويقتضي ذلك أن تكون لنفسها ملاكات Cadre من هذه الخبرات والمعارف، أو أن يسعفها الفقهاء بأشكال من العقود تخلصها من مسؤولية تملك السلع وصيانتها وحفظها، إضافة إلى تحمل مخاطر تغير العرض والطلب عليها.

ومن هنا كانت المرباحة بمثابة الاكسیر الذي قدّم للمصارف الإسلامية الحل الذي يمكنها من التعايش مع البيئة التي تحيط بها، بكل ما فيها من عوامل ومحددات اقتصادية مستوردة. ينطبق ذلك بصورة دقيقة جداً على أسلوب المرباحة الذي اختاره مجلس النشاط المصرفي في باكستان Banking Council تحت اسم الضميمة Markup أو الحظيطة Markdown وهو الأسلوب الذي أصبحت السلعة بمقتضاء موجودة على الورق فقط. حتى إن عدداً من المصرفيين الغربيين الذين شاركوا في ندوة لندن خلال (٣١/١٠ - ١١/١١/١٩٨٥م)، لم يروا فيه اختلافاً عن التمويل الربوي إلا من حيث الشكل.

إن اختيار أشكال الائتمان التجاري لتكون محورياً لنشاط المصارف الإسلامية، يتطلب منها أن يكون شأنها شأن التجار، بحيث تمارس ما يمارسون، وتحتاج إلى ما

يحتاجون إليه من أنواع الخبرة والدراية . ولكن السؤال الذي يبقى مطروحاً - حتى لو أصبحت المصارف الإسلامية تعمل عمل التجار - هو: هل نحتاج إلى الائتمان المالي؟ فإذا كان الجواب إيجابياً، فقد يكون من الحكمة قيام وسطاء ماليين يتخصصون في هذا النوع من التمويل، ويمكن أن ننصّر مثل هؤلاء الوسطاء الماليين الإسلاميين محظوراً عليهم ممارسة الائتمان التجاري . فإذا كان دور الوسيط المالي - الذي يقدم ائتماناً مالياً - دوراً جديراً بالدراسة والملاحظة، فإن سؤالاً آخر يطرح على أهل الفقه والعلم الشرعي، وهو: هل يمكننا أن نبتكر أشكالاً من العلاقات التمويلية تفصل بين طبيعة عمل كل من الإدارة والتمويل، ولا تتطلب من الوسيط المالي أن يمارس الأعمال التي يقوم بها التاجر يومياً مثل تملك السلع وصيانتها والتعرض لمخاطرها؟.

إن خيار الشرط الذي يعرضه الدكتور أبو غدة، لا يصلح واحداً من البدائل في هذا السبيل، حتى ولو اعتبرنا صيغة بيع المخايرة للأمر بالشراء وحدها، لأن هذه الصيغة تخلص المصرف الإسلامي من ضرورة القبض قبل إنجاز العقد بين المصرف والواعد الأمر بالشراء، مما يخفف عنه أعباء التملك والحفظ، إلا أنها لا تغير أساس الائتمان من المديونية إلى المشاركة في ثمار الاستثمار. ولا بد من القول هنا إن ميزة بيع المخايرة في إلغاء شرط القبض، يجعل لها إغراء خاصاً للتطبيق في أشكال الائتمان التجاري جميعها لدى المصارف الإسلامية، ولا داعي لاقصاها على المربحة، فشراء المصرف الإسلامي السلع من أجل بيعها بالتقسيط، أو من أجل التأجير، أو التأجير المتهني بالتمليك، يمكن تطبيق بيع المخايرة المقترح عليه، بالشروط التي ألمح إليها الكاتب في نهاية بحثه.

إن وجود الوسطاء الماليين الإسلاميين الذين يتخصصون بالائتمان المالي، هو الذي يتوقف عليه الاختيار العلمي لنظرية المصارف الإسلامية، ذلك أن الائتمان التجاري - بأشكاله المقبولة شرعاً بما فيها المربحة - لا ينفرد به الاقتصاد الإسلامي، وإنما هو نوع من الائتمان يشترك فيه الفكر الاقتصادي الإسلامي والفكر الاقتصادي الغربي، فلا يشكل خصوصية للاقتصاد الإسلامي، لأنه لا يخرج التمويل عن إطار المديونية.

ومن جهة أخرى، فإن النظر إلى المصارف الإسلامية على أنها مؤسسات ائتمان تجاري فقط، فيه إجحاف بالحقيقة أيضاً، وإذا كان ذلك ينطبق على جانب الاستثمارات

المصرفية (الموجودات)، فإنه لا ينطبق على جانب الودائع (الخصوم). فإن جانب الودائع يقوم معظمه على أساس المشاركة في نتائج الاستثمار. ف فيما عدا الودائع في الحسابات الجارية، تقوم الايداعات لدى المصارف الإسلامية على أساس نوع من المضاربة، سواء أكانت هذه الودائع ودائع استثمارية، أو ودائع ذات آجال متعددة، ويعتبر ذلك نجاحاً لفكرة المصارف الإسلامية، إذ أنه تطبيق واقعي لنظريتها، ولكن تطبيق المضاربة على الودائع يتعرض أيضاً لملاحظات أهمها ثلاث نقاط، فيما يلي تفصيلها:

١ - أول هذه النقاط، أن المصارف الإسلامية لم تستطع أن تحافظ على نسبة عالية من الاستثمار في مجموع الموجودات، وبتعبير آخر، فإن معدل رقم الأعمال إلى الموجودات ما زال منخفضاً إذا ما قورن مع البنوك الربوية. وقد تجد المصارف الإسلامية لنفسها من المبررات ما يقنعها بأنها تسير على الطريق الصحيح، ولكن الحقيقة الموضوعية هي أن المصارف الإسلامية لم تغلب بعد على مشكلة السيولة المالية لديها، مما يجعل معدل عائداها الموزعة ليس مرتفعاً، وما لم تجد هذه المصارف حلاً يمكنها من استثمار هذه السيولة الفائضة، فإنها مستمرة على ما هي عليه في المرحلة الراهنة، وهي مرحلة يمكن وصفها بأنها يظهر عليها شبه التوازن مع المؤسسات الربوية، وهو توازن قائم على اقتسام سوق المودعين على أساس عوامل غير تنافسية. ومن أجل حل مشكلة السيولة الفائضة هذه، تحتاج المصارف الإسلامية إلى اجتهاد فقهي يتيح لها أشكالاً من الاستثمار ذات الأجل القصير جداً، إضافة إلى أنها تحتاج إلى ارتباط أكثر عمقاً بالتنمية المجتمعية والتنمية الريفية، وذلك عن طريق الأخذ بأفكار في ميدان التنمية المجتمعية غير مألوفة لدى البنوك الربوية في العادة.

٢ - التفاوت بين النظرية والتطبيق في معالجة الفروق في حصص الودائع (ذات الأجال المختلفة) من الأرباح، إذ أن المصارف الإسلامية تعتمد إلى إعلان حصص أرباح الودائع ذات الأجال المختلفة، بحيث تزداد حصة صاحب المال بزيادة الأجل الذي ترتبط الوديعة به. وهذا التفاوت، وإن كان يبدو منطقياً، إلا أنه يفتقر إلى التبرير النظري على ضوء المساهمة في الأرباح، إذ أنه يصعب - من ناحية نظرية - الافتراض بأن مساهمة آجال الودائع في الربح تعادل الفروق المعلنة في حصص

الودائع ذات الأجل المختلفة . ويكلمة أخرى، فتمة حاجة إلى الأخذ بما يشبه نظرية التركيب الزمني Term Structure لحصص أرباح الودائع .

٣ - الاستمرار في عدم إشراك أصحاب الودائع الجارية بالأرباح، على أساس أن هذه الودائع هي نوع من القرض، وقد يكون ذلك اختياراً لطريق السهولة بدلاً من بعد النظر.

إن أصحاب الودائع الجارية، لم يكن في نيتهم أبداً أن يدفعوا أموالهم قرضاً لأحد، ولو أرادوا إقراضها، لاختاروا مقترضين لها غير المصارف الإسلامية، وإيداع هذه الأموال لدى المصارف، إنما هو صيغة من صيغ تبادل المنافع، فالمودع ينتفع، ولولا هذا التبادل لما أودعت هذه الأموال.

والسؤال هو: ألا يوجد في جعبة الفقه الإسلامي صيغة تحقق العدالة في توزيع عوائد استثمار هذه الودائع؟ .

وفي ختام هذا التعقيب، فإن التساؤل الأخير الذي لا بد منه، يتعلق بالأسباب التي يمكن عن طريقها تفسير النجاح النسبي للمضاربة في علاقة المصارف الإسلامية مع المودعين، في حين أنها أزيحت تماماً - أو كادت - من علاقتها مع المستثمرين . فهل العوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر في هذين النوعين من العلاقات مختلفة؟ أم أن ثمة مؤثرات نفسية وسلوكية تكمن وراء النجاح في جانب وال فشل في جانب آخر؟ أم أن الباحثين في المصارف الإسلامية لم يولوا المضاربة مقداراً من الجهد والتحليل كفيلاً بإضافة مزيد من الصيغ العملية المتعددة التي تستجيب لأشكال متعددة من الأوضاع النفسية والسلوكية والاجتماعية .

أترك هذا السؤال لحضراتكم للإجابة عليه، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

التعليق الثاني

الدكتور عبد السلام العبادي*

أحب - على خلاف ما فعل الدكتور منذر - أن أنطلق من البحث من غير أن أقيم عمل المصارف الإسلامية، أو أقترح معالجات لبعض المشكلات التي تصادفها. ففي ظني أن البحث الذي بين أيدينا، أعني الذي قدمه الدكتور عبد الستار أبو غدة، بحث دقيق وشامل، وفي الموضوع حق، وتعرض للدراسة المسألة دراسة مستفيضة، وأريد أن أعود إلى الخلف قليلاً، فأقول: إن من محاسن الصدف أننا في مثل هذه الأيام، قبل عشر سنوات بالضبط، كنا نبحث في المملكة الأردنية الهاشمية - في إطار لجنة الفتوى - قانون البنك الإسلامي الأردني، حيث قُدمت بين يدي أعضاء اللجنة صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء - أول مرة - باقتراح من الأخ الدكتور سامي حمود، وبعد مناقشات مستفيضة بين الأعضاء، استمرت خمسة عشر اجتماعاً في الفترة الواقعة بين: (١٩٧٧/٧/٦م إلى ١٩٧٧/٩/١١م)، كنا نناقش هذا الموضوع مع موضوعات التعامل المصرفي الإسلامي الأخرى، إلى أن خرج قانون البنك الإسلامي الأردني قانوناً رائداً في هذا المجال. واعتقد أن القاعدة التي ننطلق منها في مجال التعامل المصرفي الإسلامي، هي أنه يجب أن لا يكون هنالك ربا أو شبهة ربا في أي تعامل مطروح، وكنا نحرص - في قضية بيع المرابحة للأمر بالشراء - على أن يكون ما يفرز في الساحة من تطبيقات، بعيداً عن صورة القطع بالربح للبنك الإسلامي، في جميع الصور والاحتمالات، فإذا كان ثمة تبعة هلاك متوقعة أو توقع خسارة قائم، فإن العملية تظل في إطار ما هو جائز شرعاً. لقد انطلق الدكتور سامي في طرح هذه الفكرة - كما أشار الأخ الدكتور عبد الستار - من نص الإمام الشافعي، والواقع أن ذلك النص يخلص - في نهايته - إلى موقف يخالف ما انتهى إليه الحال في البنوك الإسلامية. إذ إن ما انتهى إليه الحال في البنوك الإسلامية يقدم تلافياً للمحاذير التي طرحها الإمام الشافعي في نصه

* مدير مؤسسة إدارة وتنمية أموال الأيتام - المملكة الأردنية الهاشمية.

بصفة عامة، غير أنه - في ظني - تبقى هنالك بعض الممارسات التي تُوقَّعُنا فيما أشار إليه الإمام الشافعي في نهاية نصه، ذلك أن الإمام الشافعي - بعد أن عرض القضية على أنها تقع في إطار الوعد غير الملزم - قال: وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول، فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه (البائع)، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا. فإذا جاء إفراز أية صورة في التطبيق تبين أن المصرف لم يملك - ملكاً حقيقياً - البضاعة التي أمر الواعد بالشراء بشرائها، وإذا أفرزت أية صورة في التطبيق على نحو يدل على أن الملكية ليست كاملة، فنحن أمام صورة ممنوعة من الناحية الشرعية، ولذلك أذكر أنه في مجال التطبيق في البنك الإسلامي في قضية السيارات، وهي التي سيشير إليها الأستاذ مدير عام البنك الإسلامي في بحث سيأتي فيما بعد، اقترح بعض الإخوان أن لا تسجل السيارة، ولا الأرض، على اعتبار أن هذه القوانين وضعية، وأنه لا ضرورة للتسجيل، وأن العقد هو عملية إيجاب وقبول، وهذا توثيق للعقد. غير أنني أذكر ما قلته لإخواننا في نقاش داريننا في البنك، وهو أننا نقف أمام سند الملكية، والملكية لا تعتبر من حيث الواقع إلا إذا كان هنالك تسجيل، فلا بد من التسجيل لترتب عليه آثار الملكية، وبالتالي يترتب عليه الضمان والخراج بالضمان، فإذا لم يكن هنالك ضمان في التطبيق والممارسة، فإننا نضع أنفسنا أمام أمر منعه الإمام الشافعي، ونحن عندما قدمنا في الصور التطبيقية ما يضمن اكتمال الملكية، جعلنا القضية سليمة من الناحية الشرعية.

تأتي بعد ذلك القضية التي طرحها الأخ الدكتور منذر، هل الأولى أن تكون البنوك الإسلامية مؤسسات ائتمان مالي أو مؤسسات ائتمان تجاري؟ أقول من الناحية الشرعية (إذاً أننا نعالج الأمر من الناحية الشرعية وليس من الناحية الاقتصادية، فنحن نترك لهم معالجة هذه القضايا من الناحية الاقتصادية، ونتناولها نحن من الناحية الشرعية) ما الحرج والمانع؟ لماذا نفرض صيغة عرفت في التاريخ البشري تقصر عمل البنوك على أنها مؤسسات ائتمان مالي؟ لم لا يكون هنالك أيضاً مجال للائتمان التجاري بصور محددة، وضمن نشاطات تجمع بين التمويل والتجارة في إطار معقول، بحيث لا تنشأ أية إشكالات في هذا المجال؟ أقول فيما يتعلق بالبحث: أنا أميل إلى ما انتهى إليه الدكتور عبدالستار في نهاية مقدمة بحثه من أن الأولى بالبنوك الإسلامية أن لا تنسى الأصل وتنشغل بإحدى صور العمل، إذ جاء في

إحصائيات - مستقدم لنا في البحوث القادمة - أن ما يزيد على ٨٥٪ من أعمال البنوك الإسلامية تقوم على أسلوب المراجعة، ويبدو أن ظروف النشاط التمويلي، والظروف الاقتصادية، وضرورات الحصول على الأمان، دفعت إلى التركيز على المراجعة. إلا أنه لا بد - في الواقع - من أن تضع البنوك الإسلامية خططاً مستفيضة للاستفادة من عقد المضاربة، لأنه عقد له مردوداته الفاعلة على النشاط الاقتصادي، خصوصاً في مجالات إقامة المشاريع وزيادة عمليات التنمية الناجحة في المجتمع.

أما الذي قدمه الأخ الدكتور عبدالستار في نهاية بحثه عن بيع المخايرة، وتعليق الأخ منذر عليه فيما يتعلق بالنص الذي قدمه الإمام محمد بن الحسن الشيباني وفيه يشترط القبض، فليس في الصيغة إلغاء لفكرة القبض، ولكن لا بد من القبض، ونص الإمام محمد بن الحسن واضح في هذا المجال في كتابه، فقد قال: يشترى المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ويقبضها. فلا بد من القبض، لكنني أظن أن هذه الصيغة لا تغطي حقاً كل الحاجات التي نحتاج إليها في العمل، لأنها يمكن أن تكون إحدى الصيغ المطروحة للتعامل، أنا أقول عن نص الإمام محمد بن الحسن: تجب عملية القبض، وهذه قضية في الواقع أريد أن أنه إليها فيما يتعلق بعمل البنوك الإسلامية، إذ أن القواعد الفقهية المقررة الضابطة لهذه المعاملات، هي الغاية في الدقة والتفصيل، ولا بد أن يترك أمرها للاقتصاديين البارعين، على أن يكون إلى جوارهم الفقهاء الحاذقون. لأننا بصدد ممارسات جديدة في التعامل، وهذا يتطلب في الواقع بعد نظر فقهي عميق، حتى لا نقع في إشكالات شرعية. وكما يبدو - في البحوث التي ستقدم خلال هذه الندوة - فإن بعض البنوك قد قدمت في التطبيق والممارسة ما يمكن نقله نقداً واسعاً من الناحية الفقهية، ومن أوضح الأمثلة في هذا المجال - وهذه قضية في الغاية من الأهمية فيما نحن بصده - أننا ما دنا نعتبر الأمر بالشراء عبارة عن وعد، واختلفنا في اعتبار هذا الوعد ملزماً أو غير ملزم، إذن نحن ما زلنا بصدد أنه وعد، وعليه فلا يصح - من حيث الممارسة - أن نكتفي بالعقد الأول، وأن نجعل العملية عقداً واحداً جملة وتفصيلاً، وبما أنه وعد ملزم، فإذا لا بد من أن يلحق به فيما بعد عقد، وهذا ما لجأت إليه بعض البنوك الإسلامية، حيث أنه بعد أن تصل السلعة، تجري عملية تصاقد جديدة مع الأمر بالشراء، وإن كانت بعض البنوك - عند التطبيق - قد اكتفت بالصيغة الأولى، ولم تطرح صيغة جديدة لعقد جديد فيما بعد. وهذه

الممارسات في التطبيق، جميعها تحتاج إلى نظري بعيد وتفكير مستفيض وعميق يغطيها تغطية جيدة . أذكر أنه اتخذ قرار في المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية في الكويت، وقدم الأستاذ عبدالستار خلاصة له فقال : وخلاصة هذا القرار ضرورة أن يسبق تملك المصرف السلعة لنفسه وحيازتها قبل بيع السلعة للموعد، والغريب أن بعض مصارفنا لا تفعل ذلك، مما يعني أنني لا أدري في حالة شراء المواد من أي تاجر، هل تكون ثمة حيازة للسلعة إذا وكلت الأمر بالشراء في أن يذهب هو نفسه ويأخذ السلعة من التاجر؟ والجواب : ليست هنالك حيازة، وهذا يقتضي أن يكون للمصرف مستودعاته، وأن يحوز السلعة بمعنى الحيازة الفقهي، إذ لا يصح أن نضع نحن مدلولات لهذه المصطلحات تأتي بها من عندنا، ونحن لسنا فقهاء، ولا نعرف معاني هذه المصطلحات . فعلينا - إن أردنا أن نتعامل وفق أحكام الشريعة - أن نلتزم بأحكامها التزاماً كاملاً، ولا يصح أن ندخل من طرف الباب، لننتهي بعدئذٍ إلى خارج الدار وليس إلى داخلها .

المناقشات

١ - الدكتور وهبة الزحيلي :

أريد أن أبين أن فقهاء المالكية في صور بيع العينة يجيزون للأمر بالشراء أن يقول لأي جهة : إشتري هذه البضاعة بثلثين كذا وأشتريها منك بعد استقدامها بثلثين كذا، يعني مرابحة، وهو ما أخذ به قانون المعاملات المدنية الإماراتي والقانون المدني الأردني . والمالكية لا يشترطون ما اشترطه الإمام الشافعي من أن هذه الصورة غير جائزة، وبالتالي نستطيع أن نسير على خطى صحيحة ثابتة في هذا الموضوع وفقاً لما قرره هؤلاء الفقهاء .

٢ - الشيخ عبد الحميد السائح :

أولاً : أشار الدكتور الباحث إلى رأي المرحوم الشيخ السنهازي حينما قال : إن للأمر بالشراء الخيار في أن يرى الموصفات، وأعتقد أنه رأى أن الشيخ السنهازي يقول بأن الوعد غير ملزم، وهذا يعني أن الموصفات إذا كانت صحيحة التزم بها الأمر بالشراء، وإن لم تكن صحيحة لا يلتزم بها . ثانياً : لم يقل الإمام الشافعي بلزوم الوعد، بل جعل فيه الخيار، وعندما أخذنا في القانون الأردني بلزوم الوعد لم نخالف الإمام الشافعي، بل أخذنا برأي الإمام مالك الذي يرى أنه إذا كان الموعود قد تسبب أو دخل في سبب، يكون وعده حثيثاً ملزماً، وكذلك الرأي عند ابن شبرمة، وعند قاضي خان من الحنفية، فقد عثرت على هذا الرأي في جامع الفصولين في الجزء الثاني منه، وفيه يشير إلى أن الوعد لا يكون دائماً غير ملزم، وإنما إذا اقتضت الحاجة أن يكون ملزماً كان كذلك .

٣ - الدكتور شوقي إسماعيل شعاته :

أولاً : لقد ورد في بداية البحث بأن أسلوب بيع المرابحة بيع في صورة ساذجة،

كيف يستقيم هذا التعبير؟ وهو الأسلوب الذي استطعنا أن نستمد منه أسس محاسبة التكاليف المعاصرة، والخلاف قائم اليوم بين المحاسبين على أساس التحميل الجزئي أو التحميل الشامل. ثانياً: فيما يتعلق بالأسلوب المقترح للبيع بالخيار في مدة ثلاثة أيام، قد يكون من الناحية الشرعية جائزاً، أما من الناحية الاقتصادية فأعتقد أنه لا يجوز، خاصة في الظروف التي تعمل فيها المصارف الإسلامية، وإنما يجوز أن نلجأ إلى هذا الأسلوب كدئف لأسلوب المربحة وليس بديلاً عنه، خاصة إذا كان الأمر بالشراء شركة مساهمة.

٤ - الدكتور محمد معروف الدواليبي:

أرجو أن نفكر في قضية الأموال الإسلامية الموجودة في الغرب ولا نستطيع سحبها، وهي تعمل هناك بقوة القانون ومن دون عقد، ماذا نفعل بأرباحها؟ هل نتركها لهم يوزعونها على جمعيات التنصير والتهميد؟ هناك ٤٥٠ مليار دولار أرصدة للمسلمين في مصارفهم، هل نترك أرباحها أم نأخذ هذه الفوائد؟ بلادنا بحاجة إلى مليارات الدولارات كي تتطور، فما العمل؟

٥ - الدكتور عزت الشيخ:

كان الأجدر بنا أن لا نستعمل كلمة مصارف، لأنها تعني الاتجار بالنقد، وهذه المصارف ستحاول تقليد المصارف الربوية في معاملاتها، سوف تبحث عن غطاء شرعي لهذه المحاولات. وأعتقد أن المصارف الإسلامية لو قامت بوظيفتها الأصلية - وهي الاستثمار وتوظيف الأموال - واقتصرت عليها، وأدت رسالتها وحققت الأهداف المرجوة منها جميعها، لما كان هنالك فائض من المال - كما قال الدكتور الدواليبي - باقي دون استثمار، فأننا أقترح تغيير اسمها، وأن تعمل وفق الشريعة الإسلامية على اعتبار أنها شركات لتوظيف الأموال.

٦ - الدكتور محمد عبدالحليم عمر:

إن ما ورد من أن على البنك الإسلامي أن يحتاط في أخذ الضمانات كلها،

ومن هذه الضمانات ضمان الأمر بالشراء للمصدر، أعتقد أن هذا غير جائز شرعاً، وأنه يحتمل العميل أعباءً كبيرة. وأرى أن يكون للبنك دور تجاري في عملية المراجعة إضافة إلى الدور التمويلي، وأعتقد كذلك أن على البنك الإسلامي أن يتحمل المخاطر.

٧ - الدكتور إسماحيل عبدالرحيم شلبي:

بالنسبة لما طرحه الدكتور منذر، أعني هل البنك الإسلامي قائم على الائتمان المالي أو على الائتمان التجاري؟ فانا أعتقد أنه قائم على الاثنين معاً، ولكن من المفروض أن يوسع من الائتمان التجاري أكثر، لأنه قد لا يحتاج إلى الائتمان المالي إلا في عملية المضاربة. أما فيما يتعلق بقضية الوسطاء الماليين، فإني أعتقد أننا بحاجة إليهم، ولكن هذه القضية تحتاج إلى أوراق مالية إسلامية، وإلى سوق مالية إسلامية على مستوى العالم الإسلامي. وأما بخصوص عملية السيولة، وهي الظاهرة غير الصحية، فنرجع في نظري إلى عدم وجود كوافر فنية إسلامية متفهمة لعملية الاستثمار في البنوك الإسلامية.

٨ - الدكتور حاتم القرناوي:

أولاً: أعتقد أن ما أثير من خلافات فقهية حول عقد المراجعة، نابع من الخلاف حول طبيعة البنك الإسلامي القائم على الائتمان التجاري والائتمان التمويلي، وهذا النظام الأخير نشأ في الغرب أساساً من نظرية الفائدة ومن طبيعة رأس المال، وعملية الوسطاء الماليين، كل هذه الصور تختلف تماماً عن أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، فنحن بحاجة إلى موقف فقهي في ضوء تحديد واضح. ثانياً: أحب أن أبدي تحفظي العلمي والفقهي على ما ذكره الدكتور معروف الدواليبي.

٩ - الدكتور سامي حمود:

أولاً: إن قول الباحث أنني أردت باكتشاف هذا النوع من صور البيع أن أجد بديلاً لخصم الكمبيالات، وأنا أعمل في النظام الربوي، أقول: لم يكن هذا هو الهدف أبداً،

بل كان الهدف محاولة بحث المسلمين عن حل للبنوك الإسلامية، وطرح المضاربة على أنها هي الحل الوحيد، والمضاربة في نظري عمل محدد لا مجال فيه لأن نمول عقوداً لا تمت إلى المضاربة بصلة، فقصور العقد في هذا أجبرني على البحث، ووجدت باب الشرع واسعاً، وتم بحمد الله الكشف عن صورة المرابحة لتكون تكميلاً لعقد المضاربة وليست بديلاً بها. ثانياً: المخايرة جائزة في عقد المرابحة، ولوتتيهت إدارة البنك إلى أن لا تلتزم بالبيع التزاماً نهائياً، وأن تحتاط لنفسها بالخيار، وأن تشتترط على المورد أنه إذا لم يرض العميل السلعة تردّها إليه، فما المانع من أن يحتاط البنك لنفسه، والإسلام ينهى عن ظلم الإنسان لنفسه ولأخيه الإنسان؟. ثالثاً: القول بلزوم الوعد هولم منع الضرر. وأخيراً: إننا نبحث في هذه الندوة عن الطريق الحلال، والدكتور الدواليبي يريد أن يوردنا موارد الحرام.

١٠- الدكتور محمد سعيد رمضان البوطي:

أولاً: إن عقد المرابحة بشروطه وأركانه إن تمت فهو عقد صحيح، ولا يضربنا في صحته أن يصل الإنسان الاقتصادي من ورائه إلى الفوائد التي سيصل إليها عن طريق الربا، ولا يحد هذا تحايلاً قط، لأن الأحكام الفقهية قائمة على الظاهر، ولا تدخل إلى الباطن إطلاقاً. ثانياً: بالنسبة لما يتعلق بلزوم الوعد، يمكن أن نجد له منفذاً عن طريق حكم الديانة، فإنا إذا التزمنا بأمر مدركاً أن أمامي رقابة الله عز وجل فقد وجب عليّ أن أفي بما التزمنا به. ثالثاً: إذا وجدنا الأبواب موصدة من وجهة نظر المراهبي قيل لنا فقهمكم متحجراً، وإن وجدنا الأبواب مفتحة قيل لنا من جهة أخرى أن هذا تحايل على الربا والطريق واحد. إن شرع الله لا تحايل فيه، وتحفظ - كما تحفظ كثير من الزملاء - على ما جاء في كلام الدكتور الدواليبي.

١١- الدكتور ناصر الدين الأسد:

يُقرّح تأليف لجنة لمتابعة المناقشات وصياغة تقرير يتضمن نتيجة الندوة، وتتكون من الدكتور عبد السلام العبادي، والدكتور إسماعيل شلبي، والدكتور أوصاف أحمد، والدكتور منلر قحف، والدكتور راضي البلور، والدكتور سامي حمود، ويكون من مهامها كتابة تقرير عن المداولات والمناقشات إضافة إلى الخلاصة التي يُتوصل إليها.

البحث الثاني :

اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح :
المفاهيم والقضايا النظرية

الدكتور راضي البدور

اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح : المفاهيم والقضايا النظرية

الدكتور واضي البودور*

مقدمة :

من التغيرات الأساسية التي يمكن تصورها، في إطار صحة التحول الإسلامي نحو نظام اقتصادي حديث، أن تستبدل بالمؤسسات الربوية مؤسسات تنص قوانينها وأحكامها وأنظمتها - صراحة - على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، ومن أجل أن يصبح الانسجام مع هذه المبادئ ممكناً، فقد أغدّ الكتاب خطاهم في العمل لإحياء نظم التعامل المالي في العصور الإسلامية لتتخذ شكلاً ما، يمكن تسميته «النظام المصرفي الإسلامي»، ويرتكز هذا النظام - بصفة رئيسية - على أساس المشاركة في الربح والخسارة، ضمن حدود مبادئ الشريعة الإسلامية.

ومن أجل إدراك الأساس المنطقي لهذا التغير، ينبغي للمرء أن يدرك أولاً نظرة الإسلام إلى علاقة الإنسان بأخيه الإنسان، وإلى طبيعة التعامل بينهما، في إطار المؤسسات الاقتصادية الانتاجية. ولكن، في خضم هذا العالم المتقلب، لا يمكن تحديد القيمة الانتاجية للمؤسسة سلفاً، إذ إن الادعاء بالعائد الايجابي المحدد سلفاً لرأس المال حين يكون كل من رأس المال والمؤسسة مستغلاً للانتاج، يغاير الحقيقة المذكورة، ويكون عبارة عن استغلال أصحاب رأس المال لمن يقوم بالعمل، فهم يترون القائم بالعمل وحيداً في مواجهة التغيرات، مع أنها في الحقيقة تقع على الطرفين. إن مثل هذا الاجراء لا يعتبر عادلاً في نظر المبادئ الإسلامية، فالإسلام يكره الظلم والاستغلال، ويسعى إلى إقامة الاقتصاد الإسلامي، وغيره من النظم على أساس العدل والتعاون. وفي إطار الاقتصاد

* مدير دائرة العلوم المصرفية والمالية بكلية الاقتصاد والعلوم الادارية جامعة اليرموك، إربد - الأردن.

الإسلامي، فإن احلال نظام المشاركة التعاوني في الربح والخسارة محل المؤسسات الربوية الاستغلالية الجائرة، يعد ضرورة اقتصادية واجتماعية وأخلاقية وروحية. فالتاس في المجتمع القائم على أسس الشريعة الإسلامية أخوة متساوون، وعليهم أن يواجهوا تقلبات الحياة على قدم المساواة، وأن يتقاسموا نتائجها: خيرها وشرها.

ينقسم هذا البحث أربعة فصول: الأول، يتناول وصفاً مفصلاً للنماذج الإسلامية للمؤسسات التجارية التي تعتبر قاعدة النظام المصرفي المعاصر، لاحتوائها العقود المالية والتجارية لمختلف المعاملات في نظام اقتصادي إسلامي. والفصل الثاني، يعطي منهجية البحث النظري في تأسيس نموذج اقتصادي نظري وتطوره وتحليله، على أساس عقد المشاركة في الأرباح. والفصل الثالث، يقدم نموذجاً اقتصادياً نظرياً، تتفاعل فيه مختلف العوامل والقطاعات الاقتصادية، على أساس عقد المشاركة في الأرباح. والفصل الرابع، يتناول تحليلاً لهذا النموذج الاقتصادي، لظهور جدوى النظام القائم على عقد المرابحة وفعاليته واستقراره. أما الخاتمة، فتلقي الضوء على النقاط الأساسية التي تناولها البحث، وأبعدها في إرساء الاطار العام لنظام المشاركة في الأرباح المستخدم هنا، مرادفاً لنظام «البنوك بلا فوائد» وكذلك «نظام المشاركة في الربح والخسارة».

الفصل الأول:

النماذج الإسلامية للمؤسسات التجارية:

قبل أن نبدأ بتصنيف الأعمال التجارية والمالية من منظور إسلامي، لا بد لنا من أن نقدم بين يدي البحث تصوراً شمولياً عاماً عن تصنيف الشركات في الإسلام، لأن هذا التصنيف يعتبر مدخلاً إلى بحثنا هذا.

ويمكن تصنيف الشركات في الاقتصاد الإسلامي ثلاثة أصناف، هي:

١ - شركة الملك:

وهي «أن يملك اثنان أو أكثر عيناً كان أوديناً بسبب من أسباب الملك، وذلك كالشراء والهبة وقبول الوصية»^(١).

وشركة الملك هذه عند السادة الحنفية نوعان، هما:

أ - شركة الاختيار:

(١) عبدالرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني: ٩٢ / ٨.

وهي اشتراك في ملك عَيْن معينة باختيأرهما، كقيامهما بشراء سيارة مثلاً.

ب - شركة الجبر:

وهي اشتراك شخصين أو أكثر في ملك عَيْن قهراً من غير فعلهما، كما هو الحال في الميراث.

وحكم هذه الشركة في النوعين واحد، وهو أن يعتبر كل واحد من الشريكين أجنبياً عن حصة صاحبه فيما هو مشترك بينهما، فهو لا يملك أن يتصرف فيها إلا إذا كانت له ولاية عليها عن طريق الوكالة أو الوصاية أو نحوهما^(١).

وفي القانون الوضعي يطلق على شركة الملك اسم الشيوع، لأن كل جزء في الملكية شائع يتعلق بحق الشركاء جميعاً.

٢ - شركة الإباحة:

وهي «الشركة التي تتعلق بالمباحات التي لا يملكها أحد على وجه الخصوص وإنما هي من المباحات العامة المشتركة بين جميع الناس».

ويقول الأستاذ مصطفى الزرقا في المباحات: «هذا، وقد اعتبر شرعاً ثلاثة أشياء من المباحات العامة مشتركة بين جميع الناس بنص الحديث النبوي الثابت، وهي: الماء والكلأ والنار»^(٢).

فالناس شركاء فيها، بمعنى أن لهم حقوقاً متساوية من غير أن يقلل حق واحد منهم من حقوق الآخرين.

٣ - شركة العقد:

ويقوم هذا النوع من الشركة - في الغالب - على تنظيم الأعمال التجارية والمالية من منظور إسلامي.

ويعرف الشيخ علي الخفيف شركة العقد بأنها: «عقد بين اثنين أو أكثر، على الاشتراك في ربحه دون الاشتراك - ضرورة - في رأس المال. وقد تكون عقداً على الاشتراك في ربح العمل، وتسمى شركة الأعمال. وقد تكون عقداً على الاشتراك فيما يشتري ويبيع، دون أن يكون هناك رأس مال يتجر فيه، وتسمى شركة الوجه»^(٣).

(١) الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الفرائع: ٦ / ٦٥.

(٢) مصطفى الزرقاء، المدخل الفقهي العام: ٣ / ٢٢٣.

(٣) علي الخفيف، الشركات في الشريعة الإسلامية: ١٨.

أنواع شركة العقد:

يمكن تصنيف شركة العقد وفق الأنواع التالية:

أ - شركة المفاوضة (شركة الاستثمار غير المحدود):

وهي أن يتعاقد اثنان أو أكثر على أن يشتركا في شركة، على أن يكونا متساويين في رأس مالهما ويتصرفهما ودينتهما. ويكون كل واحد منهما كفيلاً للآخر فيما يجب عليه من بيع وشراء، وكذلك فإنهما متضامان في الحقوق والواجبات المتعلقة فيما يتجران به، كما أن كل واحد منهما يعتبر - فيما يجب لصاحبه - بمنزلة الوكيل له، وفيما يجب عليه بمنزلة الكفيل له. ويتساويان في رأس المال والربح. وسميت هذه الشركة بالمفاوضة لما فيها من تفويض كل واحد من الشركاء للشركاء الآخرين^(١).

ب - شركة الأعمال:

وهي نوع من الشركة في الجهد البدني بين أصحاب الصناعة الواحدة كالخياطة مثلاً. ويكون الربح مشتركاً بين الشركاء.

ج - شركة الوجوه:

سميت كذلك نظراً للوجاهة وللمسمعة الطيبة لهؤلاء التجار، الذين يشترون السلع دون دفع المال حالاً، ويتم دفعهم لرأس المال بعد بيعهم لسلعهم التي اشتروها. ويطلق عدد من الفقهاء على هذه الشركة اسم «شركة المفاليس».

د - شركة العنان (شركة الاستثمار المحدود):

وهذه الشركة هي مجال بحثنا، لأن الفقهاء أجمعوا على صحتها، وهي: «أن يشترك رجلان بمالهما على أن يعملا فيه بأبدانهما والربح بينهما». أو أن يشترك اثنان بمالهما على أن يعمل فيه أحدهما، بشرط أن يكون له من الربح أكثر من ربح ما له^(٢).

هـ - شركة المضاربة (أو القراض أو المقارضة):

يتلخص تعريف شركة المضاربة بأنه: «دفع مبلغ من المال من طرف واحد ليعمل

(١) نورالدين العتر، المعاملات المصرفية الربوية وعلاجها في الإسلام: ١١٧-١١٨.

(٢) البيهقي، كشف القناع عن متن الإكفاء: ٤٩٧/٣.

فيه آخضر على أساس استثماره بتقليبه بالبيع والشراء، ويكون الربح بينهما مشتركاً وفقاً لشروطهما، أما في حال الخسارة، فعلى رب المال المستثمر وحده، وأما المضارب (الوكيل) فيخسر عمله وجهده».

ويحتمل أن يكون سبب تعدد تسمية هذا النوع من العمل التجاري (القراض أو المقارضة أو المضاربة) ناتجاً عن عوامل جغرافية، إذ لا توجد فروق بين هذه المصطلحات، لا في المعنى ولا في المضمون. فمصطلحا القراض والمقارضة يبدو أنهما انتشرا في شبه الجزيرة العربية، أما مصطلح المضاربة فقد أتى من العراق. وتبعاً لذلك، فإن هذه التسميات حافظت على بقائها متداولة في مذاهب الفقه الإسلامي الرئيسية، إذ تبنى المذهب المالكي والشافعي مصطلح القراض، وتبنيّا - بدرجة أقل - مصطلح المقارضة. أما المذهب الحنفي فقد اختار مصطلح المضاربة. وكان تناول القانوني للمضاربة من المذاهب الشرعية الثلاثة المذكورة أعلاه تناولاً موحداً (قياسياً) تماماً. وقد لخص يودفيتش (١٩٧٠م) الأوصاف الأساسية الرئيسية للمضاربة كما يلي:

«المضاربة هي ترتيب يعهد فيه المستثمر أو مجموعة من المستثمرين برؤوس أموالهم أو تجارتهم إلى مدير بالوكالة، ليتاجر فيها، ويسجل لهم في دفاتره رأس المال، وما اتفق عليه مسبقاً من مستلزمات. أما بالنسبة لنفقات السفر أو عدم نجاح أي من المشاريع التجارية فإن الوكيل لا يتحملها. فالخسارة يتحملها المستثمر أو مجموعة المستثمرين، ويخسر الوكيل (في حال الخسارة) وقته وجهده الضائعين»^(١).

وقد يخطر سؤال بالذهن هنا: هل يشترط في رأس مال المضاربة أن يكون نقداً؟ أم يجوز أن يكون من العروض؟ ولا بد من الإجابة على هذا السؤال، لما في الإجابة من دليل على مرونة فقه المعاملات في الإسلام.

يقول صاحب المغني مجيباً على هذا السؤال: «وجوز ابن أبي ليلى كون العروض رأس مال للمضاربة، وهو قول طاووس والأوزاعي ورواية أحمد»^(٢).

(١) يودفيتش (١٩٧٠م): ٧٠.

(٢) ابن قدامة، المغني: ١٧/٥.

من أحكام المضاربة :

تمرّ المضاربة - من حيث تخريجها الشرعي - بمراحل متعددة، هي :

١ - تعتبر المضاربة - عند عقدها - كالوديعة في حكمها :

وهذا يكون في حالة قبض المضارب (الوكيل) رأس المال بعد إبرام العقد وقبل الشروع في الاستثمار والعمل، فرأس المال أمانة يجب حفظه، ولا ضمان عليه - أي المضارب - إذا هلك رأس المال بلا تعدٍ أو إهمال أو تقصير، لأنه أمين، ولا ضمان على مؤتمن. أما إذا هلك بتعدٍ أو تقصير أو إهمال فإنه يضمن. جاء في مغني المحتاج : «ولا ضمان على العامل - الوكيل - بتلف المال أو بعضه، لأنه أمين، فلا يضمن إلا بعلوان وتغريب»^(١).

٢ - ثم تصبح المضاربة حكمها حكم الوكالة :

وذلك إذا تصرف العامل (الوكيل) في مال المضاربة. فالمضارب وكيل عن صاحب المال المستثمر في مباشرة تصرفاته الاستثمارية، وهذا التصرف يكون بناء على عقد متفق عليه بينه وبين الأصيل، وهو رب المال. وكما يقول الفقهاء : «الوكيل أصيل في حدود وكالته». وكذلك فإن «عقد المضاربة عقد جائز كالوكالة، وقيل لازم كالإجارة»^(٢).

٣ - وقد تصبح المضاربة حكمها حكم الإجارة :

ويكون المضارب (الوكيل) فيها أجيراً، وذلك إذا فسدت المضاربة لعلّة ما، فإن الأرباح كلها تصبح لرب المال، كما أنه يتحمل الخسارة كذلك. والمضارب (الوكيل) له أجر المثل.

٤ - وتؤول المضاربة إلى شركة، ولها حكمها عند تحقق الأرباح :

فالوكيل المضارب شريك لرب المال في الربح حسب شروط العقد، وهذه نتيجة طبيعية، لأن الربح نتج عن تضافر المال والعمل وتعاونهما معاً.

(١) الخطوب الشريني، مغني المحتاج: ٢ / ٦٥.

(٢) ابن المرتضى، البحر الزخار: ٥ / ٨٠.

٥ - وقد تؤول المضاربة إلى غضب، ولها حكمه في حالة مخالفة الوكيل المضارب شروط العقد:

وذلك يجعله آثماً شأنه شأن الغاصب، ويجب عليه رد المال، وينبغي عليه ضمان المال إذا هلك، وإذا ربح المال، فالربح كله يكون لصاحب المال، لأنه تصرف في مال لغيره دون إذن صاحبه فيكون مخالفاً للشروط المتفق عليها. يقول عليه السلام: «المسلمون على شروطهم إلا شرطاً أحل حراماً أو شرطاً حرم حلالاً»^(١).

أقسام المضاربة:

تُميّز الشريعة الإسلامية بين قسمين من المضاربة تبعاً لنشاطات الوكيل المضارب، عندما يعهد إليه بالتجارة والاستثمار:

(١) القسم الأول: المضاربة المطلقة (تفويض غير محدود):

وهو عقد يفوض فيه المستثمر الوكيل تفويضاً كاملاً للقيام بجميع الأعمال التجارية، معتمداً على حسن تقدير الوكيل، وللوكيل أن يمارس هذه المعاملات لأنها من ضمن اختصاصاته العادية، ما عدا إعطاء السلفة، لأن السلفة تعتبر معروفاً للمقرض وليست عملاً اقتصادياً يتوقع منه منفعة^(٢).

ولا بد من الإشارة إلى أن المضاربة المطلقة لها ثلاث حالات، هما:

أ - أن يدفع المستثمر المال إلى الوكيل، ويقول له: خذ هذا المال وأعمل به مضاربة على ربح مشترك بيننا على وجه كذا مناصفة أو غير ذلك، وفي هذه الحالة للوكيل أن يتصرف بمال المضاربة بما يجري على عادة التجار وعرفهم في البلد.

ب - أن يعطي المستثمر المال للوكيل، على أن يُستثمر برأيه واجتهاده، وعليه - في هذه الحالة أيضاً - أن يعمل به بما يقتضي عُرف التجارة، ولكن يجوز له التوسع أكثر مثل مشاركة غيره، أو خلطه بماله، لأن ذلك هو مقتضى التفويض والعقد.

(١) الإمام البخاري، الجامع الصحيح، باب الاجارة: ١١٤.

(٢) يودوفيتش (١٩٧٠م): ٧٠٤.

(٢) القسم الثاني: المضاربة المقيدة (تفويض محدود):

ومعنى هذا العقد أن المضاربة لها تقييدات نوعية أو زمانية أو مكانية، خاصة فيما يتعلق بالنشاط الاستثماري للوكيل. وبالتالي، فإن عقد المضاربة بتفويض محدود يقيد حرية الوكيل في الحركة والعمل، وذلك لأن بوسع المستثمر أن يفرض مختلف القيود. ولا بد من إعطاء بعض الصور للتفويض المحدود، منها:

- أ - تقييد الوكيل بنوع معين من البضاعة، كأن يستثمر في صناعة الأقمشة، أو السلع الغذائية، أو الخدمات المعنية. وعن هذا يقول ابن قدامة المقدسي: «فالصحيح مثل أن يشترط على العامل - المقصود به الوكيل - أن لا يتجر إلا في نوع بعينه»^(١).
- ب - تقييد الوكيل بنوع من البيع، كالبيع نقداً أو تقسيطاً، أو مقايضة، وفي هذا المعنى يقول الإمام الكاساني: «ولو دفع إليه مالاً مضاربة على أن يبيع ويشترى بالنقد فليس له أن يشتري ويبيع إلا بالنقد، لأن هذا التقييد مفيد»^(٢).
- ج - تقييد الوكيل بمكان ما، كأن يشترط المستثمر على الوكيل أن يعمل بموجب العقد في مركز البلد أو الأرياف أو البادية، على أن لا يلحق هذا التقييد بالوكيل مشقة أو تضييقاً عليه. وفي هذا يقول الشربيني الخطيب: «ويضرب تعيين المحانوت دون السوق، لأن السوق كالنوع العام، والمحانوت كالعرض المعين»^(٣).

ويرى الاقتصاديون ومعهم الفقهاء المسلمون أن مؤسسة المضاربة هامة لحياة المجتمع الاقتصادية، فربما لا يجد مالك رأس المال الخبرة الكافية للقيام بمشروع اقتصادي مفيد، بينما قد لا يكون لدى صاحب الخبرة رأس المال، وعليه، فإن لرأس المال والخبرة دوراً هاماً في تحقيق الازدهار، إذا تم الجمع بينهما. وعقد المضاربة في جوهره عقد لتقسيم الأرباح، قد يساعد في إحدى مراحله وشروطه على تحويل العمال إلى أصحاب مشاريع مشاركين.

(١) ابن قدامة، المغني: ٥ / ١٨٤.

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع: ٦ / ١٠٠.

(٣) الخطيب الشربيني، مغني المحتاج: ٦ / ١٠٠.

شروط المضاربة :

يشترط معظم الفقهاء - في المضاربة - مراعاة ما يلي :

- ١ - أن يدفع رأس المال نقداً إلى الوكيل المضارب، وثمة رأي - مضى بنا - يجوز أن يكون رأس المال من العروض.
- ٢ - لا بد أن يكون رأس المال معروفاً ومعلومًا، وهو كالوديعة لا يضمته الوكيل إلا إذا هلك بتعليل أو تقصير أو إهمال.
- ٣ - أن يكون نصيب كل من المستثمر والوكيل نسبة مئوية غير معلومة المقدار مسبقاً، فلا يجوز تحديد مقدار مرقوم، كأن يكون للمستثمر ألف دينار ربحاً وكذلك الوكيل.
- ٤ - لا يجوز أن يكون هنالك تميز ما سواء للوكيل أو المستثمر. إلا إذا كان ذلك من ضرورات المضاربة ومستلزماتها، كالنفقة ومؤونة السفر للوكيل.
- ٥ - في حالة الخسارة، يخسر الوكيل عمله وجهده، ويخسر المستثمر ماله. ولا يجوز اشتراط ما يخالف هذا العرف.

ولا بد من الإشارة إلى الواقع التطبيقي لعقد المضاربة في المصارف الإسلامية. يقول الأستاذ عبد السميع المصري : «حتى الآن - وحسب ما لدي من معلومات - لا تخاطر المصارف الإسلامية القائمة باستخدام هذا العقد، لعدم استعداد البيئة للالتزام بشروطه، ولذلك يشترط عادة أن يدفع الشريك المضارب حصة من رأس المال لضمان جدية العمل، وتقلب المضاربة إلى عقد شركة»^(١).

بعض أشكال الاستثمار في المصارف الإسلامية

لا بد للمصرف الإسلامي - على اعتباره مؤسسة استثمارية - من اختيار أفضل المشروعات الاقتصادية، ويتم له ذلك بعد دراسة استشارية يضعها أهل الاختصاص بهذه المشروعات، وهو ما يطلق عليه اصطلاحاً : الجدوى الاقتصادية.

(١) عبد السميع المصري، الاقتصاد الإسلامي: ٧٤.

ولا بدّ من ملاحظة ما يلي في موقف المصرف الإسلامي من الأموال المودعة فيه وطرق التعامل بها :

- ١ - أن المصرف الإسلامي وكيل مضارب بالنسبة لأصحاب الودائع ، وهو شريك بالعمل ، فهو يقوم باستثمار أموال المودعين نيابة عنهم .
- ٢ - أن المصرف الإسلامي - بالنسبة لأموال المساهمين - أصيل وليس بوكيل ، أي أنه ربّ مال .

وفيما يلي أهم أشكال الاستثمار في المصارف الإسلامية :

(١) المشاركة المتهية بالتعليك :

وهذه المشاركة - كما عرّفناها الموسوعة الإسلامية - «مشاركة يعطي البنك فيها الحق للشريك في الحلول محلّه في الملكية دفعة واحدة ، أو على دفعات ، وفق ما تقتضيه الشروط المتفق عليها ، أو طبيعة العملية على أساس إجراء ترتيب منظم لتجنب جزء من الدخل قسماً لسداد قيمة حصة البنك»^(١).

وهذا النوع من الاتفاقيات يتفاوت في مدته ، من أسابيع قليلة إلى بضعة أشهر ، أو سنوات إذا اقتضى الأمر . وفي حالة العقود متوسطة الأجل أو طويلة الأجل ، فإنه يتفق على شكل متناقص من أشكال المشاركة ، حيث تنتقل ملكية المشروع كاملة إلى الزبون بعد مدة متفق عليها من الزمن ، ويتوقع أثناءها أن يكون المصرف الإسلامي قد استعاد رأس ماله مضافاً إليه حصة مناسبة من الأرباح .

وتقوم المصارف الإسلامية بالتدقيق على الزبائن ، وتقييم المشاريع ، ومراقبة عمليات التنفيذ والمشاركة - إذا اقتضى الأمر - بالادارة الفعلية ، لضمان التوصل إلى النتائج المتوقعة . وتوكل سياسات المصارف الادارة إلى شركاتها في مختلف المشاريع المشتركة ، وتترك للشركاء نسبة مئوية أو حصة معينة من صافي الأرباح ، يتفق عليها مسبقاً ، لقاء أداء دور الادارة . أما باقي الأرباح فيتم توزيعها بين المصرف والشريك طبقاً لحصة كل منهما

(١) سامي حسن حمود ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعة الإسلامية : ٧٤ .

في رأس مال العمليات، وأما قيمة الموجودات الثابتة التي يمتلكها الشريك ففقدت بالتقوّد، أو تدخل في حصة رأس المال.

ويشير خان^(١) إلى ذلك في بعض الحالات، حيث يمكن الاتفاق على نوع والتصفية الذاتية من المشاركة، يتخلّى بموجبه المصرف عن مطالبة بالملكية، طبقاً لقدرة الشريك على سداد حصة المصرف من رأس المال الأصلي، ويتم اقتسام الخسارة حسب إسهام كل من الشريكين في رأس المال، ما لم يثبت أن الشريك هو المتسبب في الخسارة نتيجة إهماله، أو إلقاءه بعمل قصد منه إلحاق الضرر بالمشروع المشترك. كذلك فإن عقد المشاركة يمكن أن ينص على أن الشريك مسؤول - بصورة كاملة - عن الإدارة، وعليه أن يطلع المصرف على سير العمل من خلال تقارير منتظمة.

وقد طبقت هذه المشاركة لأول مرة في مصر، عندما شارك أحد فروع المعاملات الإسلامية بمصرف تقليدي شركة سياحية كبرى في شراء أسطول نقل بري سياحي، لنقل أفواج السياح بين القاهرة وأسوان. وكان ثمن السيارات وقتئذ خمسة ملايين جنيه، دفعت الشركة مليون جنيه، ودفع فرع المصرف أربعة ملايين، يتم تسديدها على خمس سنوات، بواقع ثلاثة أرباع المليون جنيه كل سنة. ولما كانت شركة السياحة تملك ورش الصيانة والجهاز الفني لإدارة هذا الأسطول، فإن توزيع الأرباح كان على النحو التالي: ١٥٪ من صافي الربح مقابل العمل والإدارة، و ٨٥٪ من صافي الربح توزع في السنة الأولى بنسبة أربعة أخماس للمصرف، مقابل خمس واحد للشركة السياحية، وكلما دفعت شركة السياحة قسطاً نقص نصيب المصرف من صافي الربح، بالنسبة نفسها التي ينقص منها نصيبه في التمويل، وزاد نصيب شركة السياحة.

وقد انتهت هذه العملية بأن أصبحت السيارات ملكاً لشركة السياحة بعد تمام السداد، مع العلم أن دراسة الجدوى لهذه العملية كانت تشير إلى احتمال تحقيق ربح صاف لا يقل عن ٤٠٪ من رأس المال سنوياً^(٢).

(١) خان، ١٩٨٣م: ٧٧.

(٢) عبد السميع المصري، الاقتصاد الإسلامي: ٦٩-٧٠.

(٢) التأجير التمويلي الذي قد ينتهي إلى التملك :

والمقصود بالتأجير التمويلي شراء المعدات الكبيرة، مثل تلك التي تحتاجها شركات المقاولات، والقيام بتأجيرها للشركات أو العملاء، نظير أقساط شهرية أو نصف سنوية، على اعتبار أن ذلك باب من أبواب تمويل هؤلاء العملاء للقيام بعملياتهم الكبيرة.

وقد ينتهي هذا التأجير بتمليك المعدات للعميل، وفي هذه الحالة يكون البيع بالتقسيط بيعاً حقيقياً، ويكون الشراء واقعاً وليس تبريراً، وهو ما يعرف بالشراء التأجيري (Hire - Purchase)، ويحسب مقدار القسط - في هذه الحالة - بحيث يتم بانتهاء مدة التعاقد سداد ثمن الشراء الأصلي، وتحقيق عائد مناسب للمصرف أو الشركة التابعة له^(١).

وتسؤول - في عقد الإيجار المنتهي بالتمليك - حيازة المعدات أو المباني إلى المستأجر، على غرار عقد الإجارة، غير أنه ينبغي للمستأجر أن يتعهد بدفع مبالغ متفق عليها خلال مدة معينة، زيادة على الأجرة لسداد قيمة المعدات، بحيث تنتقل ملكيتها إليه بعد سداد قيمتها كاملة، ويعاد حساب الأجرة كل مدة زمنية حسب توزيع الملكية.

(٣) المشاركة في رأس المال والعمل والادارة :

ومعنى هذا أن يشترك المصرف مع مؤسسات ما في تأسيس مشروعات استثمارية معينة، ويكون العمل والادارة مشتركاً فيهما أيضاً، وبالتالي المشاركة في الربح والخسارة معاً.

(٤) أن يقدم المصرف رأس المال للغير مضاربة :

وتتم هذه الصورة بعد أن يتقدم العميل بطلب إلى البنك للحصول على مبلغ من المال لاقامة مشروع استثماري ما، ولا يقدم البنك - في هذه الحالة - أمواله إلا بعد دراسات وافية تؤكد جدوى المشروع، وكذلك السمعة التجارية والاستثمارية للعميل، والذي نلاحظه أن المصارف الإسلامية تقف موقف الحيطة والحذر من هذا النوع من العقد، وذلك بسبب ضعف العلاقات الأخلاقية الإسلامية السائدة بين الناس.

(١) جبالسميع المصري، الاقتصاد الإسلامي : ٧١.

الفصل الثاني :

منهجية البحث النظري لتأسيس نموذج اقتصادي نظري
للاستثمار وتطويره وتحليله على أسس عقود: المراجعة، والمضاربة،
والمشاركة المبنية على قاعدة المشاركة في الأرباح

يتبع الاطار المستخدم في هذا البحث مناهج البحث النظري المعتمدة في ميدان التحليل الاقتصادي، ويرمي إلى تأسيس نموذج اقتصادي نظري تتفاعل فيه مختلف العوامل الاقتصادية على أساس أسلوب المراجعة، باستخدام نموذج الاقتصاد الكلي الذي طوره سارجنت (Sargent 1979). وتهدف النماذج الاقتصادية الكلية إلى إظهار طريقة ارتباط العناصر المشمولة في تلك النماذج معاً وتفاعلها عند تغير أي منها أو أي من القطاعات الاقتصادية، أو عند حدوث تغير في السياسة الاقتصادية.

ويضمن النموذج الاقتصادي الذي وقع الاختيار عليه هنا، مبدأ تحريم الربا لتطوير نموذج اقتصادي نظري، تتفاعل فيه مختلف العوامل الاقتصادية على أساس عقد المشاركة في الأرباح. وتحتوي أدبيات النظرية الاقتصادية الكلية على عدد كبير من النماذج الملائمة لموضوعنا. وكل نموذج يظهر نتائج مختلفة للسياسة الاقتصادية نفسها، ويذكر سارجنت أن «مهنة الاقتصاد لم تصل إلى مرحلة الإجماع على معالجة موحدة لنظرية اقتصاد كلي مقبولة بشكل واسع»^(١) ويدعون نموذج سارجنت (التقليدي) من أكثر النماذج الملائمة لهذا البحث. إذ إن الفرق الرئيسي بين النماذج الاقتصادية اللاربوية والنماذج التقليدية يبدو في كون التدفق النقدي من المدخرين إلى المستثمرين محولاً على أساس حصص المشاركة في الأرباح. وتكون الأدوات المالية المسجلة مبنية على أساس عقود المشاركة في الأرباح والخسائر، مقارنةً بالسندات في النماذج التقليدية.

(١) سارجنت، ١٩٧٩م، ص ٣٨

وتبدأ طريقة سارجنت بدراسة سلوكية العناصر الاقتصادية على المستوى الاقتصادي الجزئي، ومن ثم ترجع هذه السلوكيات إلى علاقات اقتصادية كلية. وتتعامل العناصر الاقتصادية الجزئية - كالمشأة والأفراد باعتبارهم مستهلكين وفيهم المُلخَر أو المستثمر - على أساس معدل الفائدة الذي يؤثر في الاقتصاد بشكل عام.

ومن الأهمية المطلقة استبدال الأعمال المالية والمصرفية المبنية على أسس المشاركة في الأرباح والخسائر، بالأعمال المالية والمصرفية المبنية على معدل الفائدة، بحيث تكون متفقة مع ما ورد في فقه المعاملات على المستوى الاقتصادي الجزئي. ومن ثم تتم عملية اشتقاق النتائج للاقتصاد الكلي. إن الارتباطات بين القواعد والأسس على مستوى الاقتصاد الجزئي، ونماذج الاقتصاد الكلي التي توصل إليها أسلوب سارجنت، تجعل من الممكن تحقيق الأهداف التي تؤدي إلى الحصول على نماذج اقتصادية كلية خالية من معدل الفائدة. وذلك بعد تحقيق تغييرات سلوكية على العناصر الاقتصادية الجزئية.

ويتكون النموذج الاقتصادي التقليدي من ثلاثة قطاعات:

قطاع الانتاج متمثلاً بالمشأة، وقطاع الأفراد، والقطاع العام. ويفترض أن تتمتع كل مشأة برأس مال ثابت. وأن تشترك المنشآت جميعاً في عملية إنتاج سلعة واحدة. ويمكن تنويع الانتاج بتغيير مستوى العمالة التي تفرضها دوافع الحصول على الحد الأعلى للأرباح. وينبغي أن يقدم قطاع الأفراد الأيدي العاملة، فيختاروا معدل ادخار معين، وطريقة استثمار لثرواتهم وتوزيعها إلى: أرصدة نقدية، وسندات، وحصص ملكية كالأسهم. وأخيراً يفترض أن تقوم الحكومة بإصدار النقد، إضافة إلى بيع السندات وشرائها من السوق، وجمع الضرائب وشراء السلع والخدمات من السوق أيضاً، وفق النموذج التقليدي الكامل المبيّن كما يلي:

دالة الطلب على العمل:

$$L/P = FN(K, N)$$

دالة عرض العمل:

$$(d/m)N = N$$

دالة الانتاج :

$$Y = F(K, N)$$

دالة الاستهلاك :

$$C = C \left[Y - \delta K - T - \left[(M+B)/P \right] \pi + q(K, N, r-\pi, \delta) - 1 \right] I, r-\pi \right]$$

دالة الاستثمار :

$$I = I[q(K, N, r-\pi, \delta) - 1]$$

دالة التوازن في سوق السلع والخدمات (IS):

$$Y = C + I + \delta K + G$$

دالة التوازن في السوق النقدي (LM):

$$M/P = m(r, Y)$$

حيث إن :

$$W/P = \text{معدل الأجر الحقيقي}.$$

$$K = \text{رأس المال المجمع}.$$

$$N = \text{العمال المستخدمين أو حجم العمالة}.$$

$$Y = \text{الانتاج القومي الاجمالي الحقيقي}.$$

$$C = \text{الاستهلاك الكلي الخاص}.$$

$$T = \text{صافي الضرائب الحقيقي بعد خصم المعونات}.$$

$$S = \text{معدل استهلاك أصول الثروة المنتجة}.$$

$$M = \text{عرض النقود}.$$

$$P = \text{المستوى العام للأسعار}.$$

$$\pi = \text{المعدل المتوقع للتغيير في المستوى العام للأسعار (التضخم المتوقع)}.$$

$$r = \text{معدل الفائدة النقدي}.$$

$$I = \text{صافي الاستثمار الكلي الخاص}.$$

$$G = \text{الانفاق الحكومي}.$$

يتكون النموذج من سبع معادلات تحدد سبعة عناصر ضمنية، وهي $N, \frac{W}{P}, Y, C, I, r, P$ وربما تتغير قيم العناصر المحددة قيمتها ضمناً (Endogenous Variables) من خلال النموذج، وفقاً للتغيرات التي تحصل في العناصر التي لا يحدد تأثيرها من خلال النموذج

(Exogenous Variables) وهي T, G, S, TK, M . وفي هذا البحث ستُجرى تعديلات على النموذج الملخص أعلاه وذلك للوصول إلى نموذج اقتصادي نظري، يمكن تطبيقه في إطار اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر (Interest - Free Economy).

ومن الجدير بالذكر، أنه لا توجد في الاقتصاد الإسلامي أسس وقواعد لرفض استخدام الأدوات التحليلية التقليدية الغربية، وذلك لأن هذه الأدوات تتصف بحياديتهما وموضوعيتهما. ومع ذلك، فإن ممارسة استخدام هذه الأدوات في مجال تطوير نماذج اقتصادية إسلامية، يتطلب الحذر الكافي من الباحث.

تطوير نماذج لا ربوية:

عند الحديث عن تطوير نماذج اقتصادية لا ربوية، تقوم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يجب علينا القيام بما يلي:

أولاً: إعادة النظر في عوامل الإنتاج، وفيما يعود على هذه العوامل من عوائد. وهذه الخطوة تؤدي إلى تعديل نموذج سارجنت في معادلات كل من: الطلب على العمل، وعرض العمل، والإنتاج، والاستهلاك الكلي الخاص، والاستثمار الكلي الخاص، والتوازن في سوق السلع والخدمات.

ثانياً: إن دالة الطلب على العمل التي تواجهها الوحدات الإنتاجية أو المنشآت في نموذج سارجنت، مشتقة - كما نعلم - من الافتراض بأن هدف المنشأة هو تعظيم الربح، أو الحصول على الحد الأقصى للربح. وتقوم المنشآت بطرح التزامات الأجور، وتكاليف استخدام الأصول الرأسمالية من مجموع الإيرادات للحصول على مبالغ الأرباح. وعلى هذا، فإن معدل الأجور وتكلفة الفائدة الثابتة - المحددين مسبقاً للمنشآت - يعينان أن التزامات العمل ورأس المال يجب أن يدفعوا بغض النظر عن أرباح المشاريع التي تقوم بها المنشأة.

وعندما نترك الفائدة جانباً، نجد الربح غير مسبق التحديد ولا ثابتاً، بل هو احتمالي ومتغير، وربما يصير سالباً. وتدفع الأجور مكافأة على القيام بالعمل، كما هو مبين في النموذج التقليدي. أما رأس المال، فيحقق مكافأة في حالة كون المشروع المستخدم فيه رأس المال قد حقق الأرباح الإسلامية. «والأرباح الإسلامية» هي ما يتبقى لأصحاب

الأموال والمفوضين - المتكافلين - مكافأة لهم على قيامهم باستثمارات فيها مخاطرة، وتكفلهم العمل والإدارة. وهذا يتم بعد أن تطرح جميع الصفقات عدا حصة الربح لأرباب المال.

ويمكن تقسيم الإيرادات على أساس نسبي بين مختلف الأطراف المشاركة في تمويل المشروع بعد طرح التكاليف. ويتم تحديد معدل توزيع الربح بالمساومة بين المستثمر (المقترض) والمصرف من جهة، وبين المصرف والمدخر من جهة أخرى. وهذا يدل على أن قيمة الأرباح المتوقعة والعائدة لصاحب رأس المال يجب استبدالها بتكلفة الفائدة الثابتة والمحددة مسبقاً.

إن الفرضية التي تنص على أن المنشأة في نظام اقتصادي لا ربوي، تهدف إلى تعظيم حصتها من الأرباح تقتضي أن المنشآت - في سعيها لتعظيم حصتها من الأرباح - تستطيع أيضاً أن تصل إلى الحد الأفقي لحصة الربح الموزعة على صاحب رأس المال. وهكذا فإن روح التعاون والمشاركة الإسلامية، جزء لا يتجزأ من هذا النظام القائم على مبادئ العقود المالية اللاربوية.

إن جميع التعديلات السابق ذكرها، تصل بنا إلى أن الموقف الإيجابي للإسلام من الربح، يسمح بتأسيس وتطوير نظام مالي، يكون فيه مجال لكل شريك أن يؤدي دوراً نشطاً في العملية الاقتصادية المبنية على العقود المالية الإسلامية. وما دامت الأرباح والخسائر في هذا النظام محل مشاركة بين المدخرين والمستثمرين والمؤسسات المالية، فإن هذا النظام ينسجم مع مبدأ التعاون والمشاركة. وهذه الخطوات كلها، وقد سبقت الإشارة إليها، تؤدي إلى تعديل نموذج سارجنت في معادلات كل من: الطلب على العمل، والاستهلاك، والاستثمار، والتوازن في سوق السلع، والخدمات، والتوازن في السوق النقدي.

تحليل نماذج نظام المشاركة في الربح والخسارة:

إن النموذج المعدل لنموذج سارجنت والمطروح هنا، يستجيب إلى المناداة بوضع تحليل لمختلف الصلدمات الناتجة عن السياسات النقدية والمالية في إطار نظام اقتصادي إسلامي، وتشتمل هذه الصلدمات التغييرات في عرض النقود، والضرائب، والانفاق الحكومي، والتوقعات لمعدل التضخم، وغيرها من التغيرات الاقتصادية. وسيقدم البحث

بدائل للدور الذي تقوم به النقود لإيجاد قيم للعناصر الحقيقية في النموذج. هذا بالإضافة إلى اختبار بعض الصفات المعتمدة في النماذج الاقتصادية، مثل حالة الاستقرار، وحالة الحياد، وغيرهما، وهذه الأمور مستبحث جميعاً في الفصل الرابع.

الفصل الثالث:

نموذج اقتصادي كلي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة

إن النموذج الاقتصادي الكلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة، المراد تطويره في هذا الفصل، مبني على إدخال تغييرات في النموذج التقليدي.

والفرق الرئيسي بين نماذج المشاركة في الربح والخسارة أو نماذج التمويل الإسلامي دون فوائد، والنماذج التقليدية يكمن في أن التدفق النقدي بين المدخرين والمستثمرين، يتم على أساس معدل المشاركة في الأرباح في نظام اقتصادي لاربري، بدلاً من معدلات الفائدة.

تعريف الانتاج القومي الحقيقي:

تقوم كل منشأة بانتاج وحدات متجانسة بمعدل γ ، وهكذا فإن بإمكاننا تمثيل الانتاج القومي الحقيقي بالمتطابقة التالية:

$$Y = C + I + \delta K + G \dots \dots \dots (1)$$

حيث أن C تعني الاستهلاك الكلي الخاص، و I تمثل صافي الاستثمار الكلي الخاص، و δK عبارة عن نفقات استهلاك أصول الثروة المنتجة، و G تعني الانفاق الحكومي.

سلوكية المنشأة:

إن علاقات الانتاج المستخدمة في النموذج التقليدي، بما في ذلك الافتراضات الفنية بخصوص الميل الحدي لانتاجية العمالة، وأصول الثروة المنتجة، مأخوذة هنا لموضوعيتها باعتبارها أدوات رياضية تحليلية. إلا أن المفاهيم المستخدمة بخصوص

عوامل الانتاج، وحصص مشاركتهم في الدخل، تحتاج إلى تعديل ينسجم مع مبادئ التمويل الإسلامي، القائمة على أساس المشاركة في الربح والخسارة.

ويختلف سلوك الوحدة الانتاجية - أو المنشأة - في النموذج اللاروي عن النموذج التقليدي في الأمور التالية :

١ - أن وحدات العمالة وأجورها المدفوعة التي تدخل بشكل مباشر في عملية الانتاج، هي الوحيدة التي تنسجم مع مبادئ اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وعليه فإن الجهد المبذول من المنظم أو المكافل (Entrepreneur) يعتبر جزءاً من الجهد الكلي المبذول في العمليات الاقتصادية التي تقوم المنشأة بها، وتتضمن حصة مشاركة المنشأة في الربح العائد الضمني (implicit) للمكافل الذي يتكفل بالعمل والإدارة.

٢ - أن مفهوم معدل الفائدة (الربا) الثابت والمحدد مسبقاً، مرفوض رفضاً قطعياً في نظام التمويل الإسلامي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة. ففي إطار نظام اقتصادي إسلامي، يكافأ مقدم رأس المال في حالة واحدة فقط، هي كون المشروع أو العملية الاقتصادية قد حققت أرباحاً. ومقدم رأس المال (المستثمر) يحصل على $k\%$ من الأرباح الإسلامية، عائداً مقابل استخدام أمواله في حسابات الاستثمار الممولة للمشروع، والأرباح الإسلامية تساوي الإيرادات الاجمالية مطروحاً منها التكاليف الاجمالية ما عدا حصة مشاركة رأس المال في الربح، وبذلك يكون عائد رأس المال حصة مشاركة في الربح متفق عليها في العقد بين مقدم رأس المال ومستخدمه.

٣ - عندما تتخذ الوحدات الاقتصادية (الشركات، المنشآت، الخ) قرارات بشأن الاستثمار، يجب عليها أن تقوم بدراسة الجدوى الاقتصادية، وتقييم ربح كل مشروع قيد الدراسة، ودراسة حصص المشاركة في الأرباح لرؤوس الأموال التي ستشارك في تمويل المشاريع، من أجل الوصول إلى نصيبهم في الأرباح. والسؤال إذاً: كيف تقوم المنشآت بتحديد حصص الأرباح المتوقعة للمستثمر في إطار نظام اقتصادي إسلامي؟ وجوابه: يُقترح في هذه الحالة أن يتجه كل من المنشآت والمستثمرين إلى احتساب معدل متوسط الأرباح الإسلامية الحقيقية في العمليات الاقتصادية المعنية، وبإمكاننا تعريف هذا المعدل حسب العلاقة البسيطة التالية :

$$\bar{r} = (pY - wN) / pK$$

حيث أن PY تمثل مجموع الإيرادات، و WN تعني مجموع التكاليف، و PK تمثل أصول الثروة المنتجة أو رأس المال المجمع، وعليه، فإن مجموع الأرباح يساوي WN - PY.

ولتبسيط التحليل في هذه العملية، سوف نفترض أن مجموع التكاليف يشمل نفقات التصنيع والنفقات التشغيلية والإدارية جميعها، وتتضمن النفقات الإدارية تلك النفقات المتعلقة بالمراقبة والمتطلبات المتصلة بالاعلام، بما في ذلك تكاليف الحصول على معلومات لعقود المشاركة في الأرباح والخسائر. وهذه التكاليف تدخل ضمن مجموع التكاليف، وقد سبق ذكرها. ومعالجة هذه التكاليف الضمنية تقع خارج نطاق هذا البحث، لأن هذه التكاليف تؤثر وتتأثر بتعرض المشروع للخسارة أو الربح في العقود التمويلية الإسلامية^(١). أضف إلى ذلك أن المنشآت والمستثمرين سيقومون باستخدام معدل متوسط الأرباح الإسلامية الحقيقية، باعتبارها قاعدة للتفاوض على حصص مشاركتهم في الأرباح.

إن الكلفة التمويلية لرأس المال - وتساوي حصة مشاركة المستثمر في الأرباح - تساوي $PK \cdot (1 + \frac{r}{n})^n$ في النموذج التحليلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة.

ومما تقدم من بيانات، يتبين أن التعبير $(1 + \frac{r}{n})^n$ يمثل تكاليف رأس المال الناشئة عن طول الاستعمال، (User Cost of Capital)، أو بعبارة أخرى، يمثل تكاليف استخدام الأصول الرأسمالية، في إطار نظام اقتصادي إسلامي قائم على أسس المشاركة في الأرباح والخسائر.

٤ - تهدف المنشآت في النموذج الاقتصادي الكلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة، إلى تعظيم حصص مشاركتها في الأرباح، وهي تساوي $\frac{WN}{PY}$.

٥ - نلاحظ أن أية زيادة في حصة مشاركة المنشأة في الأرباح، تؤدي إلى زيادة حصة مشاركة المستثمر في الأرباح، ويعكس هذا روح التعاون التي هي جزء لا يتجزأ من عقود المشاركة في الأرباح والخسائر، وعليه، فكلما كانت الفرص مناسبة لتحقيق أرباح

(١) وقار مسعود خان، ١٩٨٥ م Waqar Masood Khan ويمكن الإشارة إلى المعالجة الممتازة للمخاطرة أو الحصول على عائد الاستثمار، كما يتم تطبيقها في النظم الاستثمارية الإسلامية ذات العائد المتغير.

متزايدة، يزدهر حال كل من المنظمين والمستثمرين، لأن مصالح المنشآت والمستثمرين ومنافعهما غير منفصلة، وهذه الصفة التي تميز عقود المشاركة في الأرباح والخسائر، تمثل الفرق الشاسع بينها وبين العقود المبنية على أساس الفائدة (الربا)، حيث تنتفع المنشآت على حساب أصحاب رؤوس الأموال، والعكس صحيح.

وبالرجوع إلى جملة المبادئ المتقدم ذكرها، بخصوص معاملة العمالة، ورأس المال، والأجور المستحقة، وعوائد رأس المال، في إطار اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يمكننا وصف هذه المعاملة في المعادلات التالية على التوالي:

$$Y_i = F(K_i, N_i) \dots\dots\dots (2)$$

حيث أن K_i يمثل رأس المال الثابت المقدم من المستثمرين المشاركين إلى المنشأة، على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر، و N_i تمثل العمال المستخدمين في الشركة أو المنشأة.

وعليه، فإن دالة حصص المشاركة في الأرباح يمكن اشتقاقها على النحو التالي:

$$\pi_i = pF(K_i, N_i) - wN_i - (k\pi + \delta - \pi)pk_i \dots\dots\dots (3)$$

حيث $k\pi$ تعني نسبة المشاركة في أرباح أصحاب رؤوس الأموال الفورية، ولا يمثل معدل متوسط الأرباح الحقيقية في النظام الاقتصادي.

ويمكن تحقيق الحالة الضرورية لتعظيم حصة أرباح الشركة، على النحو التالي:

$$F_{N_i}(K_i, N_i) = w/p \dots\dots\dots (4)$$

حيث تساوي F_{N_i} الميل الحدي لانتاج العمال المستخدمين في آخر شركة أو منشأة (firm).

ويلاحظ أن المعادلة 4 تدل ضمناً على أن كلاً من دالة الانتاج الكلي، ودالة الطلب الكلي للعمال المستخدمين في إطار نظام اقتصادي إسلامي، تشبهان نظيرتيهما في النموذج التقليدي. أي أن:

$$Y = F(K, N) \dots\dots\dots (5)$$

حيث أن N تعني العمال المستخدمين في الاقتصاد بشكل عام. أما دالة الطلب الكلي للعمال المستخدمين فهي:

$$FN(K, N) = W/P \dots\dots\dots (6)$$

حيث تساوي $FN(K, N)$ الميل الحدي لانتاج العمال المستخدمين في الفعاليات الاقتصادية كافة في النظام الاقتصادي .

٦ - لقد بين فيشر (Fisher) بوضوح أنه يجب على الاستثمار الكلي في حالة التوازن أن يساوى الادخار الكلي في النظام الاقتصادي^(١) . وأن معدل الفائدة هو الميكانيكية التي تضمن المساواة بين الاقتراض المالي من قبل المستثمرين ، والاقتراض المالي من قبل المدخرين في النظام الاقتصادي التقليدي . ويتم تأكيد المساواة وضمانها بين الاستثمار والادخار، في إطار نظام اقتصادي يعمل على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر، بواسطة ميكانيكية نسب المشاركة في الأرباح (لصالح المستثمرين) التي تقترن بالعقود التمويلية الإسلامية، كالمضاربة والمشاركة في الأرباح، وغيرها من العقود المالية .

وفي النموذج التقليدي تقارن الشركات (المنشآت) الميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية بالتكاليف الحقيقية لاستخدام الأصول الرأسمالية، وعلى ضوء ذلك، يمكن زيادة الطلب على الاستثمار إلى المستوى الذي يصل فيه الميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية، إلى درجة المساواة مع التكاليف الحقيقية المتوقعة لاستخدام الأصول الرأسمالية .

وفي النموذج الاقتصادي الكلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة، تقارن الشركات التكاليف الحقيقية المتوقعة لاستخدام الأصول الرأسمالية المتمثلة في $(K + \delta - \pi)$ بالميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية . ويتم زيادة الطلب على الاستثمار إلى المستوى الذي يصل فيه الميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية إلى درجة المساواة مع التكاليف الحقيقية المتوقعة لاستخدام الأصول الرأسمالية .

يتبين مما تقدم من نقاش، أن السلوك الاستثماري في الشركات القائمة في إطار نظام اقتصادي يعمل على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يمكن أن يعبر عنه بتحويل الملاحظات في الفقرات السابقة إلى علاقات رياضية، تحدد طبيعة النظام الاستثماري

(١) كونراد Conrad ، ١٩٥٩م، ص ٤٧-٦٥ .

وسلوكه في الاقتصاد الإسلامي، من خلال العلاقات التالية:

$$dk/dt = I = I \left[\frac{FK - (K\Phi + S - \pi)}{K\Phi - \pi} \right]$$

وكذلك $I = I(n-1) \dots (7)$

حيث أن $I' = dI/dn > 0$

$$n = \left[\frac{FK - (K\Phi + S - \pi)}{K\Phi - \pi} \right] + 1 \dots (8)$$

أو

$$n = n(K, N, K, \Phi, S, \pi)$$

الأصول (الموجودات) التي يمتلكها الأفراد:

تقع مهمة الوساطة المالية - وهي تحويل المدخرات من مصادرها إلى استثمارات - في إطار نظام اقتصادي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة على عاتق المؤسسات المالية، من خلال القيام بعمليات تمويل، يمكن تبرئها ضمن إطار المضاربة، ويعني مصطلح المضاربة المستخدم هنا الاسم الفني للتمويل الإسلامي للشركة المعقودة - عقود المشاركة والمضاربة والمرايحة وغيرها - بين مقدم رأس المال ومستخدمه، ومن هذا المنطلق، نجد أن المضاربات تخدم الهدف نفسه في إطار اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، كما تخدم السندات في الاقتصاد التقليدي، لهذا تم استبدال المضاربات والأسهم العادية في إطار اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة بسوق السندات والأسهم العادية، وعليه، فإن دالة الثروة الحقيقية لنا للأفراد يمكن توضيحها على النحو التالي:

$$W = (M + V + M)/p \dots (9)$$

حيث تمثل M القيمة الاسمية للمضاربات، أما V فتتمثل القيمة الاسمية للأسهم، وتمثل M القيمة الاسمية للنقد.

وعندما نفترض أن المضاربات والأسهم بدائل مثالية لبعضهما بعضاً، فإن العائد الحقيقي للموجودات كلها يجب أن يتساوى، وهذا يعني أننا نستطيع أن نتبين، من خلال تجميع الموجودات والمضاربات، والأسهم، ومعدل العائد المتوقع على المضاربات $K\Phi$

أن هذا كله يجب أن يتساوى مع العائد على الأسهم في إطار نظام اقتصادي يعمل على أساس المشاركة في الربح والخسارة.

وهكذا، فإن الطلب على المضاربات والأسهم، وكذلك الطلب على الأرصدة الحقيقية، في إطار نظام اقتصادي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يمكن أن يتصف بالعلاقات المبينة في المعادلة (10) والمعادلة (11) على التوالي :

$$MD/P = m(k\bar{p}, \gamma, \omega) \dots\dots\dots (10)$$

$$\Omega_D/P = w(k\bar{p}, \gamma, w) \dots\dots\dots (11)$$

ولو افترضنا أن دالات الطلب على الأرصدة الحقيقية، والمضاربات، والأسهم، أي الدالة (10) والدالة (11) ستكونان على النحو التالي :

$$(M_D + \Omega_D + V_D)/P = W \dots\dots\dots (12)$$

عندما تثبت قيم كل من \bar{p} ، γ ولنا في كل حالة توازن . وهذا يتطلب تحقق شروط التوازن التالية في كل حالة توازن :

$$mk\bar{p} + \Omega k\bar{p} = 0, m\gamma + \Omega\gamma = 0 \text{ and } mW + \Omega W = 1$$

حيث تمثل $mk\bar{p}$ التغير في الطلب على الأرصدة الحقيقية، نتيجة لوحدة تغير في معدل العائد للمضاربات، وتمثل $\Omega k\bar{p}$ التغير في الطلب على المضاربات والأسهم نتيجة لوحدة تغير في معدل العائد للمضاربات، و $m\gamma$ هي التغير في الطلب على الأرصدة الحقيقية، نتيجة لوحدة تغير في الانتاج الحقيقي، وتمثل $\Omega\gamma$ التغير في الطلب على المضاربات والأسهم، الناتج عن وحدة تغير في الانتاج الحقيقي، وتعني M التغير في الطلب على الأرصدة الحقيقية الناتج عن وحدة تغير في الثروة الحقيقية. وتمثل Ω التغير في الطلب على المضاربات والأسهم، الناتج عن وحدة تغير في الثروة الحقيقية. وسوف نفترض أيضاً أن $0 < m\gamma$ و $0 < mk\bar{p}$ و $mW = 0$ وهذا يعني أن: $0 < \Omega k\bar{p}$.

و $0 < \Omega\gamma$ و $0 < \Omega W = 1$. وتدل هذه الحالات - ضمناً - على أن جميع التغيرات في الثروة التي بحوزة الأفراد تكون على شكل أوبصيفة مضاربات وأسهم في إطار النموذج القائم على المشاركة في الأرباح، وبناء على ذلك، فإن التغيرات في الثروة لا تؤدي إلى

تغيرات في الطلب على الأرصدة الحقيقية، وتدل هذه الفرضيات - ضمناً - على مبدأ عدم اكتناز المال المنهي عنه بشدة في القرآن الكريم .

ويتحقق التوازن في المحفظة الاستثمارية عندما يكون الطلب على المضاربات والأسهم مساوياً للعرض، وفي الوقت نفسه، يكون الطلب على الأرصدة النقدية الحقيقية مساوياً لمبالغ العرض الحقيقي للنقد. ولقد أثبت سارجنت - بناء على قانون والراس - أن التوازن الاقتصادي في أحد السوقين يدل بالضرورة أو يؤدي ضمناً إلى توازن اقتصادي في السوق الآخر. وعليه، فإن التوازن في المحفظة الاستثمارية يمكن أن يتحقق بتحقيق المساواة بين الطلب والعرض، في كل من المضاربات والأسهم أو الأرصدة الحقيقية، وبناء على هذا التحليل، فإن شرط التوازن الاقتصادي في المحفظة الاستثمارية يمكن أن يأخذ الصورة التالية :

$$M/P = m(k, \bar{P}, Y) \dots\dots\dots (13)$$

وبما أن \bar{P} ثابتة لكل العوامل الاقتصادية، وبعادة ترتيب دالة الطلب على النقود (13) نحصل على :

$$M/P = m(k, Y) \dots\dots\dots (14)$$

حيث إن : $mk < 0$ وايضاً $my > 0$

وبافتراض أن دالات الطلب على الأصول المبينة أعلاه، تخضع للمحددات والفروض التحليلية السابقة، فإن الثروة التي في حوزة الأفراد تتمثل في المضاربات، والأسهم، والتطبيق الكامل لمبدأ عدم التكنيز، بمعنى أن جميع الزيادات في الثروة يجب أن لا تأخذ شكل الأرصدة الحقيقية للنقد.

وتفترض دالة الطلب على النقود (14) أن الأفراد يرغبون في إبقاء أرصدة نقدية في حوزتهم، كلما ازداد دخلهم. وعلاوة على ذلك، ترتفع نسبة المشاركة في الأرباح، k ، بارتفاع معدل العائد المتوقع للمضاربات، $k\bar{P}$. وهذا بدوره يزيد من حافز الأفراد ليقترضوا في أرصدهم الحقيقية التي يحتفظون بها لأغراض الاستهلاك، ولهذا، فإن مستوى معيناً من العمليات الاقتصادية يبقى ممولاً بمبلغ أصغر من الأرصدة الحقيقية، وعكس ذلك يحصل نتيجة أي نقص في نسبة المشاركة في الأرباح.

دور الحكومة :

تتمتع الحكومة - في إطار نظام اقتصادي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة - بحق استخدام جميع الوسائل لضبط عرض النقد، ومن هذا القبيل، يجوز للحكومة أن تقوم بشراء السلع والخدمات، وأن تفرض الضرائب في حالات الضرورة، إضافة إلى منح الدعم وتحويله. ويفترض هنا أن لا يؤدي أي من الضرائب والدعم إلى إحداث أي تغيير في مستوى الأسعار، أو في الدخل الحقيقي، وتخفض ميزانية الحكومة للمعادلة المحددة التالية :

$$G = T + (\Omega/p) + (M/p) \dots\dots\dots (15)$$

حيث تمثل G المعدل الحقيقي للانفاق الحكومي، وتمثل T الضرائب الحقيقية الصافية بعد طرح مبالغ الدعم، أما $\Omega = d\Omega/dt$ فتتمثلان التغير في المضاربات مع الزمن، وتمثل $M = dM/dt$ التغير في حجم النقود مع الزمن.

وتقوم الحكومة ببيع وشراء شهادات المضاربة في السوق المفتوحة، على أن تخضع للشروط التالي :

$$dM = -d\Omega \dots\dots\dots (16)$$

الأفراد ونفقات الاستهلاك :

إن قرار الأفراد والأسر توزيع دخلهم الصافي - الدخل القابل للاتفاق على الاستهلاك - بين نفقات الاستهلاك والادخار سيناقش في هذا الجزء من البحث.

ففي إطار نظام اقتصادي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يكون الطلب على الاستهلاك، C ، متمثلاً في دالة الاستهلاك التالية :

$$C = C(YD, K, \pi) \dots\dots\dots (17)$$

حيث تمثل C المعدل الحقيقي للاتفاق على الاستهلاك، وتمثل YD الدخل الصافي أو الدخل القابل للاتفاق على الاستهلاك، أما π فهي المعدل المتوقع للتغير في المستوى العام للأسعار (التضخم المتوقع)، وتمثل $C_p = dC/dYD$ الميل الحدي

للاستهلاك، ويجب أن تكون أقل من واحد صحيح ($0 < C_1$)، أما $0 < C_2 = dC/dK_1$ فتمثل المشتق الثاني أو التغير في الميل الحدي للاستهلاك.

ولنفترض أن الطلب على الاستهلاك يتناسب تناسباً طردياً مع الدخل الصافي، ويتناسب تناسباً عكسياً مع معدل العائد المتوقع للمضاريات. وعلاوة على ذلك، فإن الميل الحدي للاستهلاك يكون إيجابياً، ولكن أقل من واحد صحيح. وعليه فإن دالة الاستهلاك تخضع للشرط التالي:

$$C + B = YD$$

ويساوي الدخل الصافي الحقيقي صافي التدفقات النقدية للمنشآت $Y - BK_1$ ، مضافاً إليها الزيادة في القيمة الحقيقية للأسهم nK_1 ، مطروحاً منه الموارد الضريبية الصافية بعد تخفيضها بمبالغ الدعم T ، مع طرح الزيادة الرأسمالية في الأصول المالية نتيجة للتضخم $[(M+n)/P] \pi$ ، وطرح المعدل الحقيقي لاصدار أسهم جديدة K_1 إذاً بإمكاننا الآن توضيح الدخل الصافي في المجتمع الإسلامي بالمتطابقة التالية:

$$YD = Y - BK_1 - T - [(M+n)/P] \pi + nK_1 - K_1 \dots \dots \dots (18)$$

حيث إن:

$$K_1 = dK/dt = I$$

الطلب على العمل:

نفترض - في إطار النموذج الاقتصادي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة - أن N تمثل حجم العمالة القابل للتشغيل. وترمز N إلى حجم العمالة التي تحقق تشغيلها في سوق العمل. وهذا التفسير ضروري للحفاظ على التماسك مع دالة الطلب على العمل التي تم تقديمها في الفصل الثاني، وبالرجوع إلى جملة المبادئ المتقدم ذكرها، فإن دالة عرض العمل يمكن كتابتها على النحو التالي:

$$N^B = N (W/P) \dots \dots \dots (19)$$

$$dN/d(W/P) > 0$$

حيث

$$N = N(W/P) \dots\dots\dots (20)$$

و

النموذج الاقتصادي الكلي بأكمله :

والآن، يمكننا من النتائج جميعها التي حصلنا عليها في المعادلات رقم (1) و (5) و (6) و (7) و (14) و (17) و (20)، تقديم النموذج الاقتصادي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة بأكمله على النحو التالي :

$$W/P = FN(K, N) \dots\dots\dots (21)$$

$$N = N(W/P) \dots\dots\dots (22)$$

$$Y = F(K, N) \dots\dots\dots (23)$$

$$C = C[Y - T - \delta K - \{(M+L)/P\}\pi + (K, N, k, \Phi, \sigma, \pi)$$

$$- 1\} I(k, \Phi - \pi)] \dots\dots\dots (24)$$

$$I = I\{n(K, N, k, \Phi, \sigma, \pi) - 1\} \dots\dots\dots (25)$$

$$Y = C + I + \delta K + G \dots\dots\dots (26)$$

$$M/P = m(k, Y) \dots\dots\dots (27)$$

لقد تم استنتاج النموذج الاقتصادي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة بأكمله، ويتكون هذا النموذج من سبع دالات، وهي بأكملها تقرر قيم العناصر الضمنية (Endogenous Variables) السبعة، وهي: $k, I, p, C, Y, N, W/P$. أما العناصر المتبقية جميعها فهي عناصر غير ضمنية (Exogenous Variables).

الفصل الرابع :

تحليل نموذج اقتصادي كلي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة

يتناول هذا الفصل بالتحليل سلوكية النموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وقد سبقت الإشارة إليه في الفصل الثالث من هذا البحث. ولنبدأ التحليل بالدالات (21) إلى (27)، بعد الاشتقاق الكلي للحصول على معادلات خطية، ويحتوي الملحق الأول لهذا البحث على عمليات الاشتقاق لمعادلات خطية مبسطة، تتدرج حتى تقدم بشكل مصفوفات.

إن نظام المعادلات الخطية في معادلات الاشتقاق (28) إلى (34) في الملحق الأول، مبسطة من خلال الفرضيات التالية: وجود تقييدات أو محددات في الميزانية $dm + d\Omega = 0$ إضافة إلى أن معدل استهلاك أصول الثروة المنتجة \bar{r} ومعدل متوسط الأرباح الإسلامية في الفعاليات الاقتصادية، \bar{r} يأخذان قيمة ثابتة.

سلوكية النموذج عندما تكون $M + \Omega = 0$:

كما هو مبين في الملحق الأول، نجد أن الأنظمة الفرعية التي تحتوي على المعادلات (31) إلى (34) يمكن تصنيفها في فرعين مستقلين عندما يكون معامل التغير dp يساوي صفراً، وأحد الأنظمة الفرعية تشمل المعادلات من (31) إلى (33) تحدد بالتعاون مع الأنظمة الفرعية التي تشمل المعادلات (28) إلى (30) ست قيم من العناصر الضمنية وهي: I, K, L, P, N, Y, V, C علماً بأن I, K, L, P, N, Y, V, C عناصر مستقلة ويمكن اشتقاق قيمة كل

منها من المعادلات من (28) إلى (30) ، وعلى المعادلات (31) إلى (39) أن تحدد قيم كل من C, A, K ، وهذا يؤكد أن الطلب الكلي يساوي الانتاج الفعلي .

إن المعامل $\square = P^2 / T(M+M) \square$ (المستخرج في الملحق الأول) عندما نأخذ القيم التالية : $\square = T(M+M) \square$ مع افتراض أن $\square = (M+M) \square$ يعني - وفقاً لأراء الاقتصاديين الكلاسيكيين - أن مستوى الاستهلاك ومستوى الاستثمار المرغوب فيهما ، ومن ثم الطلب الكلي ، ليس لها علاقة بمستوى الأسعار ، بمعنى أن كل عنصر مستقل عن مستوى الأسعار .

والجدير بالذكر أن الاستهلاك والاستثمار عناصر أساسية في الطلب الكلي ، وهما يتغيران نتيجة للتغيرات في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . وكلما حصلت تغيرات في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح ، كلما حدثت تغيرات مماثلة في معدلات الاستهلاك والاستثمار التي يجب أن تضمن المساواة بين الطلب الكلي والعرض الكلي . إذن يجب أن تجري على نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح التغيرات المناسبة ، ليتحقق التوازن الاقتصادي عندما يكون النظام في حالة عدم توازن .

والتغيرات في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح ، والطلب على الاستثمار ، والطلب على الاستهلاك استجابة للتغيرات في حجم الانفاق الحكومي ، وحجم الضرائب ، والمعدل المتوقع للتضخم ، جميعها موضوع التحليل التالي . ويوضح الملحق الثاني اشتقاقها والتعرف إليها رياضياً . ويتم فيه تقديم طريقتين متساويتين في عملية الوصول إلى قيمة نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . بالإضافة إلى تقديم حالات الاستقرار ، والثبات ، والحياد ، وشروط الانقسام لهذه الأنظمة الرياضية .

يبين التحليل الرياضي أثر تغير الانفاق الحكومي ، ومعدل التضخم المتوقع التي تم عرضها في البحث ، أن أية زيادة في الانفاق الحكومي ومعدل التضخم المتوقع ، سوف تؤدي إلى زيادة في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . ولكن الزيادة في الضريبة سوف تؤدي إلى انخفاض في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . إضافة إلى ذلك ، فإن التحليل يبين أن تغير نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح مرتبط بـ (أو يكون نتيجة) التغير في معدل التضخم المتوقع الذي يساوي معكوس (Inverse) معدل متوسط الأرباح الإسلامية ($\frac{1}{I}$) .

وبيّن التحليل الرياضي لأثر التغير في الإنفاق الحكومي، والضرائب، ومعدل التضخم المتوقع على الاستثمار - وقد تقدم في الملحق الثاني - أن زيادة الضرائب سوف تؤدي إلى زيادة صافي الاستثمار الكلي الخاص، وهذا يدل على حدوث بعض الـ (Crowding out) - أي زيادة اقتراض الحكومة عن طريق الزيادة في معدل متوسط الأرباح الإسلامية - مما سيؤدي إلى انخفاض صافي الاستثمار الكلي الخاص. أضف إلى ذلك، أن التغيرات في معدل التضخم المتوقع لها تأثيرها في قرارات الاستثمار.

والتحليل الرياضي لأثر التغير في الإنفاق الحكومي، والضرائب، ومعدل التضخم المتوقع على الاستهلاك الكلي الخاص - وقد بيناه في الملحق الثاني - يبين كذلك أن زيادة الإنفاق الحكومي والضرائب سوف تؤدي إلى انخفاض الاستهلاك، وانخفاض الإنفاق الحكومي والضرائب سوف يؤدي إلى زيادة الاستهلاك. أما التغير في معدل التضخم المتوقع فليس له أي تأثير على الاستهلاك.

وتلخيصاً لما سبق نقول: إن العرض الكلي مستقل عن العناصر غير الضمنية كلها، والتي تحدد خارج النظام، ما عدا أصول الثروة المنتجة وأرأس المال المجمع. ومع ذلك، عندما يحدث تغير في العناصر غير الضمنية باستثناء رأس المال المجمع، تضطرب حالة التوازن بحصول تغير في مستوى الطلب الكلي، وكذلك حال نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح، إذ أنها تتحرك بالاتجاه المناسب لتعود إلى وضع التوازن.

ولكن كيف يتم وضع نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح؟ هناك طريقتان أو أسلوبان لبيان اقرار المعدل التوازني لنسبة حصص المشاركة في الأرباح، الطريقة الأولى يمكن تسميتها بطريقة التسربات والمداخلات (Leakage - Injection Approach)، والطريقة الثانية هي طريقة صناديق المضاربة (Mudarabah Funds Approach).

طريقة التسربات والمداخلات (Leakage - Injection Approach):

ينفق الدخل الصافي على فعاليات غير الاستهلاك، وتسمى هذه بالتسربات، وجميع استخدامات الانتاج لغير أغراض الاستهلاك تسمى المداخلات، ويمكن التوصل إلى التوازن الكلي عندما يكون الطلب الكلي مساوياً للعرض الكلي.

ومن التحليل الرياضي لطريقة التبريات والمدخلات - وقد بيناه في الملحق الثاني بهذا البحث - يتبين لنا أن حالة التوازن تحدد لنسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح عند النقطة التي يكون فيها الانفاق الحكومي الحقيقي + الاستثمار الحقيقي مأخوذتين على أساس القيمة السوقية للأسهم (n) كما هي في سوق الأسهم، ومساويين للادخار + الضرائب.

وبافتراض أن ميل خط الادخار موجب، فأي زيادة في الانفاق الحكومي سوف تؤدي إلى زيادة قيمة هذا الانفاق الحكومي إضافة إلى زيادة قيمة الاستثمار الحقيقية، أي جدول $G + nI$ ، وذلك يكون التقاطع ما بين جدول $G + nI$ والدالة الأصلية لجدول الادخار + الضرائب، أي $S + T$ على مستوى أعلى من المستوى الأصلي لنسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح. وكذلك فإن أية زيادة في الضرائب ستؤدي إلى زيادة في منحنى $S + T$ وستؤدي بالتالي إلى وجود توازن جديد عند مستوى أقل لنسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح.

طريقة صناديق المضاربة (Mudarabah Funds Approach):

يشير التحليل الرياضي لطريقة صناديق المضاربة - المبين في الملحق الثاني لهذا البحث - إلى أن حجم المدخرات المرغوب فيه (Desired Savings) يجب أن يساوي مجموع معدلات النمو الحقيقية للمضاربات والأرصدة النقدية الحقيقية والأسهم، وذلك يعني أن طلب الأصول أو الموجودات المالية (النقدية) على شكل مدخرات، يجب أن يساوي عرض الموجودات المالية (النقدية) محددة بالمقدار المرغوب فيه من الاستثمار (Desired Investment).

وفي حالة التوازن، يجب أن يساوي النمو الحقيقي للموجودات المالية (النقدية) الصادرة عن الحكومة، مقدار العجز في ميزانية الحكومة، وبعبارة أخرى، يجب أن تعدل نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح نتيجة عجز معين في ميزانية الحكومة، وذلك من أجل ضمان أن الادخارات المرغوب فيها ناقص القيمة الحقيقية للأسهم، تساوي مقدار العجز في الميزانية.

وتؤدي زيادة الانفاق الحكومي (مع ثبات العوامل الأخرى) إلى زيادة العجز في الميزانية، وهذا يدل على أن الزيادة في نمو الموجودات المالية (التقديية) تؤدي إلى فائض في الادخارات المرغوب فيها يفوق حجم الاستثمار المرغوب فيه عند نقطة التوازن الأصلية. ويجب أن يرتفع جدول الاستثمار كي يعيد النظام إلى حالة توازن جديدة تتوافق مع نسبة (حصّة) أعلى مما كانت عليه من المشاركة في الأرباح. وكذلك فإن نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح سوف تقل نتيجة زيادة الضريبة، وذلك من جراء ارتفاع منحني جدول الادخارات + الضرائب أي $S + T$.

السياسة التقديية :

تحدد المعادلات من (21) إلى (28) الأجور، ومستوى العمالة والانتاج. وتحدد المعادلات من (24) إلى (26) الاستهلاك والاستثمار ونسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح عند افتراض أن $0 = M + K$ ، وفي هذه الحالة تحدد المعادلة (27) مستوى الأسعار بحيث يتسجم مع المساواة بين العرض الكلي والطلب الكلي. ويعطي ضرب المعادلة (34) في الملحق الأول من هذا البحث - بالمقدار (P/M) الدالة التالية:

$$dp/P = dM/M - m_K(P/M) dk - m_Y(P/M) dy \dots\dots\dots (97)$$

لقيم معطاة لكل من k و y ، كما تم تحديدهما في المعادلات من (21) إلى (28)، وكذلك (24) إلى (26) على التوالي، وذلك عندما يساوي معدل النمو في الأسعار معدل النمو في الأرصدة التقديية الحقيقية. ومع ذلك، فإن زيادة الانتاج سوف تؤدي إلى انخفاض الأسعار، وزيادة نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح ستؤدي إلى ارتفاع الأسعار، والعكس صحيح.

حالات الحياد (Neutrality Conditions):

إذا افترضنا أن النظام في حالة توازن، وأن مقياس كل من قيم العناصر المحددة ضمناً ولا ضمناً (all Endogenous and Exogenous Variables) تحدده وحدات اسمية مضروبة بمضروب عددي (Scalar)، ومن ثم تم تقييم هذا النظام بعد عملية الضرب بالمضروب العددي وكانت نتيجة ضرب قيم الوحدات الاسمية جميعها بالمضروب

المعددي بقاء القيم التوازنية كما كانت دون أي تغير، فيمكن القول إن حالة الحياد تنطبق على النظام .

عند تقسيم القيم الاسمية للعناصر كلها - ومنها معدل الأجور، وحجم مخزون النقود، وحجم المضاربات . . الخ - على قيمة اسمية معينة، مثل مستوى الأسعار، فإن النموذج الرياضي يعبر عن علاقات بين مقادير حقيقية فقط . لأن مضاعفة المقادير الاسمية لا تؤثر في القيم التوازنية لهذه المتغيرات . ومع أن المقادير الاسمية المعطاة في النموذج، والمبنية في المعادلات من (21) إلى (27) ، قد قُسمت على مقدار اسمي آخر، إلا أنَّ النظام بقي متمشياً مع حالة الحياد .

حالات شروط الانقسام (Dichotomy Conditions):

يعتبر النظام منقسماً إذا كانت التغيرات في معدل نمو النقود لا تؤثر في القيم الحقيقية للمتغيرات في حالة التوازن، مع أن التغير في معدل نمو النقود ربما يؤثر في القيم التوازنية المقدرة بالوحدات النقدية (دولار، دينار . الخ) أو فئات العملة .

وقد تم الحصول على النظام الرياضي السابق والتحليل له بافتراض أن $\frac{M+D}{P} = \bar{m}$ - تحقق شروط الانقسام، لأن التغيرات في معدل نمو النقود تؤدي إلى تغيرات مماثلة في معدل نمو مستوى الأسعار فقط، دون أي تأثير على المتغيرات أو العناصر الحقيقية .

حالات شروط الثبات أو الاستقرار (Stability Conditions):

عند افتراض وجود فائض أو نقص في سوق السلع، يتم تعديل مستوى الأسعار، وعند وجود فروق بين العرض والطلب على الأرضة النقدية الحقيقية، يتم تعديل نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح حتى يعود النظام إلى حالة التوازن .

وبين التحليل الرياضي لحالات شروط الثبات أو الاستقرار - وقد تم عرضه في الملحق الثالث - أن النظام ثابت عندما يكون الطلب على النقود والطلب الكلي كلاهما لهما علاقة عكسية بنسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح .

سلوك النظام عندما تكون $(M + \Delta M \neq 0)$:

سيتم التركيز في هذا الجزء من البحث، على تحليل النظام القائم على أساس المشاركة. في الربح والخسارة عندما تكون $M + \Delta M \neq 0$ وفي هذه الحالة، تكون القيم في وضع التوازن لكل من معدل الأجور والعمالة والانتاج المتحققة في المعادلات من (21) إلى (23)، وكذلك من (24) إلى (27)، وتقوم هذه المتغيرات جميعاً بإقرار أو تحديد القيم التوازنية لكل من الاستهلاك والاستثمار ونسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح ومستوى الأسعار، وفي هذه الحالة تأخذ dp صفة القيام بالتأثير في الاستهلاك، وبالتالي في الطلب الكلي، علماً بأن معدل النمو نفسه في الأسعار يتحدد بناء على معدل النمو في مخزون النقود، ومن المتوقع أن يؤثر معدل النمو في مخزون النقود على المتغيرات الحقيقية مثل الاستهلاك، والاستثمار، ونسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح، إضافة إلى المساواة بين الطلب الكلي والعرض الكلي، وذلك كله يتأكد عن طريق التعديلات التي تتحقق من تحرك الأسعار ونسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح في الاتجاه المناسب.

وبين التحليل الرياضي لتأثير التغيرات في السياسات المالية والنقدية، وقد مرّ في الملحق الرابع، أن زيادة الانفاق الحكومي وانخفاض الضرائب سوف يؤديان إلى زيادة نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح، غير أن التغير في نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح الناتجة عن تغير في مخزون النقود، سوف تفرضه أو تحدده قيمتا كل من $M + \Delta M$ ، فإذا كانت حسيبة $M + \Delta M$ موجبة، أو إذا كانت $M + \Delta M$ موجبة، فإن حدوث الزيادة في عرض النقد سيؤدي إلى ارتفاع في نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح، أما إذا كانت كل من $M + \Delta M$ سالبة، فإن حدوث الزيادة في عرض النقد سيؤدي إلى انخفاض في نسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح.

وهكذا، لا يزال النظام محققاً لشرط الحياد، لأن كل المتغيرات المقدرة بوحدة نقدية، تم تقسيمها على متغيرات أخرى مقدرة بوحدة نقدية، وكذلك فإن النظام غير منقسم، وهو منسجم بشكل تام مع حالات شروط الانقسام (Dichotomy Conditions)، لأن التغيرات في معدل نمو عرض النقود، تؤثر في القيم التوازنية للمتغيرات الحقيقية، عن طريق التأثير في القيم التوازنية لمستوى الأسعار ونسبة (حصّة) المشاركة في الأرباح.

استنتاجات

مع أن عدد الأبحاث في الاقتصاد الإسلامي والعمليات المصرفية الإسلامية اللاربوية قد ازداد زيادة هائلة خلال السنوات الأخيرة، إلا أنه ما يزال قدر كبير من التحليل يجب القيام به في هذا الموضوع، ويعتبر ما في هذه الورقة محاولة لتقديم وصف نظري للتمويل القائم على أسس المشاركة في الربح والخسارة، عن طريق صياغة نموذج اقتصادي عام. ويشمل هذا النموذج القيود التي تفرضها المبادئ الشرعية الإسلامية على القيام بالعمليات المالية، ويقدم النموذج - كما سبق بيانه في البحث - صورة معقولة لاقتصاد تتعامل فيه العوامل المختلفة والقطاعات الاقتصادية معاً، على أساس عقود المشاركة في الربح والخسارة، ويستفيد النموذج الذي جرى تطويره في هذه الورقة، من المنطلق الذي يبدأ بسلوك الأفراد على المستوى الاقتصادي الجزئي، وقد ترجم إلى علاقات اقتصادية عامة. ويتعامل الأفراد والمؤسسات وباقي العوامل الاقتصادية على أساس العمليات اللاربوية على المستوى الاقتصادي الجزئي، وما يتولد عن هذه المعاملات من نتائج تنعكس على الاقتصاد كله. ويوضح النموذج أنه بالإمكان استخدام المفاهيم والأساليب الاقتصادية المعتادة استخداماً نافعاً في تحليل القضايا والمفاهيم النظرية في الاقتصاد الإسلامي. إضافة إلى أن تحليل نموذج الاقتصاد الكلي اللاربوي - المطروح في هذه الورقة - يبين أن معدل المشاركة في الربح فعال إلى حد لا يستهان به في التحرك في الاتجاه المناسب لإعادة مستوى التوازن العام للطلب الكلي، إضافة إلى ذلك، فقد تبين أن التغيرات في معدل المشاركة في الربح الناتجة عن تغير في التضخم المتوقع، تساوي معكوس نسبة معدل الربح أو معدل العائد الصافي في الاقتصاد الإسلامي بصورة عامة. وهكذا - وفق ما تمت مناقشته في هذه الورقة - فإن معدل المشاركة في الربح، ومعدل الربح، أو معدل العائد الصافي في نظام اقتصادي عام، وسوق المراجحات، تعكس روح التعاون البالغة الأهمية بالنسبة لإدارة شؤون اقتصاد تتعامل فيه مختلف العوامل الاقتصادية معاً، على أساس عقود المشاركة في الربح والخسارة.

وختاماً، فإنه بالإمكان التوصل إلى مضامين معينة لسياسة هذه الدراسة، تتصل بممارسة الأعمال المصرفية الإسلامية، ويبدو أن للنظام القائم على العدالة، والذي يجري

تنفيذه جزئياً في الأقطار الإسلامية، مزايا يعتد بها من ناحية اقتصادية بحثة، إضافة إلى توافقه مع الاطار الشرعي الإسلامي في ضوء وضع سياسة عامة، فباستطاعة المرء أن ينتقل من التحليل الموجود في الورقة، لمناقشة الرأي في أن الوقت قد حان لاقامة مؤسسات مالية جديدة كالأسواق المالية الإسلامية، وأسواق رأس المال الإسلامية، والمشاريع الإسلامية، والسوق الإسلامية المشتركة، وغير ذلك، في أرجاء العالم الإسلامي جميعها، وذلك استكمالاً لأعمال المصارف الإسلامية القائمة من قبل.

الملحق الأول:

نظام المعادلات الخطية لنموذج اقتصادي كلي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة

إن المعادلات الخطية للدالات من (21) إلى (27) مبينة في المعادلات من (28) إلى (34) على التوالي:

$$d(W/P) = F_{NK} dk + F_{NN} dN \dots\dots\dots (28)$$

$$dN = N^1 d(W/P) \dots\dots\dots (29)$$

$$dY = F_{Kdk} + F_{NdN} \dots\dots\dots (30)$$

$$\begin{aligned} dC = & C_{1dY} - C_{1dT} - C_{1(\delta - InK)} dK - C_{1(K - In\delta)} d\delta \\ & - [C_{1(M + \Omega)/p} + C_2 - C_{1In\pi}] d\pi \\ & - (C_{1\pi/p})(dM + d\Omega) \\ & + [C_{1\pi(M + \Omega)/p^2}] dp + (C_{1InL}) dL \\ & + (C_{1InK} + C_2\delta) dk \\ & + (C_{1In\delta} + C_2k) d\delta + C_1^{(n-1)\delta} \dots\dots\dots (31) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} dI = & I'^n_{KdK} + I'^n_{NdN} + I'^n_{Kdk} + I'^n_{\delta d\delta} + I'^n_{\pi d\pi} \\ & + I'^n_{\delta} d\delta \dots\dots\dots (32) \end{aligned}$$

$$dY = dC + dI + \delta dK + K d\delta + d\delta \dots\dots\dots (33)$$

$$(1/p) dM - (M/p^2) dp = m_{Kdk} + m_{\delta d\delta} \dots\dots\dots (34)$$

واستعملت العلاقات التالية لاستنتاج المعادلات الخطية السابقة:

$$n = \left[\frac{FK - (k\Phi + \kappa - \pi)}{(k\Phi - \pi)} \right] + 1 \dots\dots\dots (35)$$

وتمثل اشتقاقها الكلي في الصيغة التالية:

$$dn = \left\{ \frac{1}{(k\Phi - \pi)} \right\} (FKdK + FKdN - d\kappa - nkd\Phi - n\Phi dk + n\pi d\pi) \dots\dots\dots (36)$$

وكذلك

$$n = n(K, N, k, \Phi, \kappa, \pi) \dots\dots\dots (37)$$

يتمثل اشتقاقها الكلي في الصيغة التالية:

$$dn = nKdK + nNdN + nkdk + n\Phi d\Phi + n\kappa d\kappa + n\pi d\pi \dots\dots\dots (38)$$

وبمقارنة المعادلات من (36) إلى (38) نصل إلى مضمون العلاقات من (39) إلى (44) مع

افتراض أن $k\Phi > \pi$ على النحو التالي:

$$nK = FKdK / (k\Phi - \pi) < 0 \dots\dots\dots (39)$$

$$nN = FKdN / (k\Phi - \pi) < 0 \dots\dots\dots (40)$$

$$nK = -n\Phi / (k\Phi - \pi) < 0 \dots\dots\dots (41)$$

$$n\pi = n / (k\Phi - \pi) > 0 \dots\dots\dots (42)$$

$$n\Phi = -nk / (k\Phi - \pi) < 0 \dots\dots\dots (43)$$

$$n\kappa = -1 / (k\Phi - \pi) < 0 \dots\dots\dots (44)$$

وبمقارنة المعادلتين (41) و (42) يتبين لنا أن:

$$n\pi = -(1/\Phi) nk \dots\dots\dots (45)$$

إن نظام المعادلات الخطية للنموذج تظهر في شكل مصفوفة المعاملات التالية :

$d(w/p)$	1	$-F_{N\eta\eta}$	0	0	0	0	0	
dN	$-N'$	1	0	0	0	0	0	
dY	0	$-F$	N	1	0	0	0	
dC	0	$-C$	$1/\eta$	$-C1$	1	$-C1(\eta-1)$	$-(C1Ink+C2\bar{w})$	$-C\eta(M+\Omega)/p^2$
dI	0	$-1'\eta M$	0	0	1	$-Ink$	0	
dk	0	0	1	-1	-1	0	0	
dp	0	0	m_y	0	0	m_k	M/p^2	

$$F_{NK}dk$$

$$=$$

$$-F_{\eta dI} \frac{dI}{dT} - C1(\delta - Ink)dk - [C1(M+\Omega)/p] + C2 - C1\eta w]d\eta$$

$$I'_{\eta N}dk + I'_{\eta\eta}dw$$

$$dB + \delta dk$$

$$(1/p)dM$$

عند ملاحظة المصفوفة المبينة أعلاه، نجد النظام الرياضي قابلاً للحل على مراحل، فيمكن حل النظام الرياضي الجزئي 2×2 وفيه المعادلتان الأولى والثانية، وبعدها نستخدم النتائج لحل النظام الرياضي الجزئي 3×3 ، المتضمن المعادلات الثلاث الأولى،

وفي النهاية نصل إلى حل النظام الرياضي (أي المصفوفة 7×7) بكامله. وهذا النظام يجيز لنا تجزئة المصفوفة وإيجاد حلول لكل جزء، ومن ثم نجتمع حلول الأجزاء لنصل إلى الحل الكلي. وبعبارة أخرى، يمكن صياغة نظام أو أكثر من الأنظمة الجزئية المنفصلة، التي يمكن حلها بشكل منفصل عن بقية النظام. ويمكن أن يستعمل حلها لتحديد حل المتغيرات المتبقية للنظام بأكمله.

وبمراجعة المصفوفة، نجد المعادلتين (28) و (29) تشكّلان معاً شبه مجموعة منفصلة تحدد قيم التوازن لمعدل الأجور الحقيقي ومستوى العمالة. وعلاوة على ذلك، فإن المعادلات من (28) إلى (30) تشكّل معاً نظاماً جزئياً آخر، يحدد قيم التوازن لمستوى الانتاج ومستوى العمالة، ومعدل الأجور الحقيقي. وبما أن المتغيرات قد حددت بشكل منفصل عن بقية النظام، فإن المتغيرات غير المحددة ضمناً - ما عدا K - لا تؤثر في معدل الأجور الحقيقي أو العمالة أو الانتاج. ويحلل النظام في التحليل النهائي بالطريقة الجزئية، فيتمدد أولاً معدل الأجور الحقيقي والعمالة والانتاج، باستخدام المعادلات من (28) إلى (30). ثم بمعرفة أن مستوى الانتاج محدد في النظام الرياضي، وبمعرفة K ، فإن بقية المعادلات في النظام تؤكد على أن الطلب الكلي على الانتاج منسجم مع معدل - أو مستوى - الانتاج في حالة التوازن الاقتصادي.

وتناول التحليل في هذا البحث أسلوبين لتحديد الطلب الكلي، ففي الأسلوب الأول، تم افتراض أن المعامل dp في دالة الاستهلاك (31) يساوي صفراً، وهذا يجعل العبارة $dp - \frac{C_1(1+\mu+\pi)}{P^2} - K$ - كلها تساوي صفراً. وفي هذه الحالة، فإن النظام الرياضي الجزئي الذي يتضمن المعادلات من (31) إلى (34) يمكن أن يجزأ إلى نظامين رياضيين مستقلين: أحدهما يتضمن المعادلات من (31) إلى (33) والثاني يتكون من المعادلة (34) فقط.

الملحق الثاني:

سلوكية النموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس
المشاركة في الربح والخسارة عندما تكون $M + \Omega = 0$

تأثير التغيرات في G و T و π على k

بتعويض قيمة كل من dC و dI في المعادلات (31) و (32) و (33) وتبسيط النموذج
بافتراض أن $d\bar{\pi} = 0$ و $d\bar{k} = 0$ و $d\bar{k} = 0$ الذي يشير إلى أن
نحصل على: $d(W/P) = dN = dY = 0$

$$-C_1 dT + [C_2 \bar{\pi} + C_1 \ln k] + \{C_1(n-1) + 1\} I' \ln k \} dk \\ - 1 (1/\bar{\pi}) (C_2 \bar{\pi} + C_1 \ln k) + [C_1(n-1) + 1] I' \ln k \} d\pi + dG = 0 \quad (46)$$

$$-C_1 dT + HdK - (H/\bar{\pi}) d\pi + dG = \dots \dots \dots (47)$$

$$dk = (C_1 / H) (dT + 1/\bar{\pi} d\pi - (1/H) dG) \dots \dots \dots (48)$$

حيث: $H = (C_2 \bar{\pi} + C_1 \ln k) + \{C_1(n-1) + 1\} I' \ln k$ (49)
وهو المشتق الكامل للطلب الكلي المتعلق بنسبة (حصة) المشاركة في الأرباح. ويظهر
التحليل التالي أن H يجب أن تكون سالبة، ليصبح النموذج ثابتاً أو مستقراً. وكي تكون H
سالبة يجب التأكيد على وجود الحالة الشرطية التالية:

$$(-C_2 \bar{\pi} / C_1) > \ln k + (n-1) I' \ln k \dots \dots \dots (50)$$

ومن السهل التأكيد على أن قيمة $nk^{i(n-1)} + nk^{i(n-1)}$ تساوي $dk/d\gamma$ إذا
 فحالة الثبات أو الاستقرار تشترط أن يكون الارتباط بين الدخل الصافي ونسبة (حصة)
 المشاركة في الأرباح أقل من الكمية C_1/C_2

وبافتراض أن $H < 0$ فإن المعادلات من (51) إلى (53) يمكن اشتقاق مدلولاتها
 من المعادلة (48):

$$dk/dT = (C_1/H) < 0 \quad \dots\dots\dots (51)$$

$$dk/dG = -M_1/H > 0 \quad \dots\dots\dots (52)$$

$$dk/d\pi = (1/\bar{\pi}) > 0 \quad \dots\dots\dots (53)$$

والمعادلة (53) أيضاً تدل على أن:

$$dk/d\pi - (1/\bar{\pi}) = 0 \quad \dots\dots\dots (54)$$

تأثير التغيرات في G و T و π على الاستثمار:

عند افتراض أن $dk = d\bar{k} = d\bar{\pi} = 0$ يمكننا إعادة صياغة المعادلة (32) على النحو
 التالي:

$$dI = (I^n k) dk + I^n \pi d\pi \dots\dots\dots (55)$$

وعند تعويض قيمة π من المعادلة (45) نحصل على:

$$dI = (I^n k) dk - (1/\bar{\pi}) I^n k d\pi \dots\dots\dots (56)$$

ولكن المعادلة (48) تحتم أن: $k = k(T, G, \pi) \dots\dots\dots (57)$

وهذا يشير إلى أن:

$$dk = (dk/dT) dT + (dk/dG) dG + (dk/d\pi) d\pi \dots\dots\dots (58)$$

وبتعويض المعادلة (58) من المعادلة (56) نحصل على:

$$dI = I^n k \left[(dk/dT) dT + I^n k (dk/dG) dG \right. \\ \left. + (I^n k (dk/d\pi) - (I^n k)/\bar{\pi}) d\pi \right] \dots\dots\dots (59)$$

وهي بدورها تؤدي إلى العلاقات التالية :

$$\partial I / \partial T = I' n K (\partial K / \partial T) > 0 \dots\dots\dots (60)$$

$$\partial I / \partial G = I' n K (\partial K / \partial G) < 0 \dots\dots\dots (61)$$

$$\partial I / \partial \pi = I' n K (\partial K / \partial \pi - 1/\bar{\pi}) = 0 \dots\dots\dots (62)$$

تأثير التغيرات في G و T و π على الاستهلاك :

عند تعويض كل من المعادلتين (55) و (58) من المعادلة (31) وبناء على الفرضية :

$$dK = dY = dN = d(W/P) = d\bar{\pi} = d\bar{K} = 0$$

نتج المعادلة التالية :

$$\begin{aligned} dC = & (-C_1 + \{ -C_1(n-1)I' n K + C_1 I n K + C_2 \bar{\pi} \}) (\partial K / \partial T) dT \\ & + [C_1(n-1)I' n K + C_1 I n K + C_2 \bar{\pi}] (\partial K / \partial G) dG \\ & + [C_1(n-1)I' n K + C_1 I n K + C_2 \bar{\pi}] (\partial K / \partial \pi) - (1/\bar{\pi}) d\pi \dots \dots (63) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} dC = & -C_1 \\ & + H(\partial K / \partial T) dT + H(\partial K / \partial G) dG \\ & + H\{(\partial K / \partial \pi) - (1/\bar{\pi})\} d\pi \dots\dots\dots (64) \end{aligned}$$

تبين المعادلة (64) - مع وجود H السلبي إضافة إلى أن n ليست أقل بكثير من الوحدة -

العلاقة التالية :

$$\partial C / \partial T = -C_1 + H(\partial K / \partial T) < 0 \dots\dots\dots (65)$$

$$\partial C / \partial G = H(\partial K / \partial T) < 0 \dots\dots\dots (66)$$

و

$$\partial C / \partial \pi = 0 \dots\dots\dots (67)$$

طريقة التسربات والمدخلات (Leakage - Injection Approach) :

عندما تكون $M + \bar{L} = 0$ فإنه يمكن كتابة الدخل الصافي (المستهلك) على

النحو التالي :

$$YD = Y - T - \bar{K} + (n - 1) I \dots\dots\dots (68)$$

ويمكن كذلك - عند توزيع هذا الدخل بين الاستهلاك والادخارات - إعادة كتابته بحيث أن:

$$S + C = Y - T - K + (n-1)I \dots\dots\dots (69)$$

وعند تعويض Y من المعادلة (26) في المعادلة (69) نستخرج معادلة الشرط التوازني التالية بشكل طريقة التسربات والمدخلات:

$$G + nI = S + T \dots\dots\dots (70)$$

إن الميسول الحسدية للدالات $G+n$ و $S + T$ تعمل - بحكم حتمية الميل الحسدي - في جدول الاستثمار وجدول الادخار على التوالي ، وذلك لأن G و T تتحدد قيمتهما من خارج النموذج ، لأنهما يمثلان متغيرات غير ضمنية . والميل الحسدي لجدول الاستثمار هو:

$$\partial I / \partial K = nI' + nI' nK < 0 \dots\dots\dots (71)$$

بافتراض الحالة الشرطية:

والميل الحسدي لجدول الادخار يظهر على النحو التالي :

$$\begin{aligned} \partial S / \partial K &= (\partial Y_D / \partial K) - (\partial C / \partial K) \\ &= (\partial Y_D / \partial K) - \{C_1(\partial Y_D / \partial K) + C_2\} \dots\dots (72) \end{aligned}$$

وبفرض شرط الثبات أو الاستقرار

$$\begin{aligned} (\partial Y_D / \partial K) &< (-C_2 \Phi / C_1) \text{ which implies:} \\ (\partial S / \partial K) &< (1-C_1)(-C_2 \Phi / C_1) - C_2 \dots\dots\dots (73) \end{aligned}$$

وعليه ، فإن ثبات النظام يتطلب أن يكون الميل الحسدي لجدول أو دالة الادخار أقل من الرقم الموجب الذي يمثل حصيلة المعادلة $(1-C_1)(-C_2 \Phi / C_1) - C_2$ والقيمة هنا يمكن أن تكون موجبة ، صفراً وحتى سالبة .

طريقة صناديق المضاربة (Mudarabah Funds Approach):

بتعويض قيمة G في المعادلة (70) من المعادلة (15) نستنتج أن:

$$(\dot{Q}_r/P) + (\dot{M}/P) + nI = S \dots\dots\dots (74)$$

Comparison of equations (70) and (74) implies :

$$(\dot{Q}_r + \dot{M})/P = S - nI \dots\dots\dots (75)$$

and

$$(\dot{Q}_r + \dot{M})/P = G - T \dots\dots\dots (76)$$

الملحق الثالث:

التحليل الرياضي لحالات الاستقرار للنموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة:

At an instant S, it must hold that

$$dp/ds = \sigma [C(Y, K, N) - I(n-1) + G + \delta K - F(K, N)] \quad (78)$$

where $\sigma' > 0$, $\sigma(0) = 0$

$$\text{and } dk/ds = B[m(k, Y) - M/p] \quad (79)$$

where $B > 0$, $B(0) = 0$

According to Taylor's theorem an arbitrary function, $F(x)$, for which the values of the function at $x=x_0$ and the values of derivatives of the function at $x=x_0$, $F'(x_0)$, $F''(x_0)$, etc. are known, the function $F(x)$ can be expanded around the point x_0 as follows (Chiang, 1974, 270):

$$F(x) = [F(x_0)/0!] + (F'(x_0)/1!)(x-x_0) + \dots + (F^{(n)}(x_0)/n!)(x-x_0)^n + R_n \quad (80)$$

where R_n denotes a remainder.

Imagine Taylor's expansion of the functions (78) and (79) and focus attention on the first order part of the Taylor expansion of the functions around equilibrium values of the variables so that the equations (78) and (79) are approximately given by:

$$dp/ds = \sigma' H(k - k_0) \quad (81)$$

and

$$dk/ds = \beta m_k(k - k_0) + (M/p^2)(p - p_0) \dots\dots(82)$$

where p_0 and k_0 are the original equilibrium level of prices and the profit - sharing ratio.

Equations (81) and (82) form a first order linear differential system of the form:

$$dx/ds = Ax \dots\dots\dots(83)$$

where A is the matrix of coefficients and x is the vector of indigenous variables. The system (83) will be stable if the eigenvalues of the characteristic equation

$$A - \lambda I = 0 \dots\dots\dots(84)$$

have negative real parts.

The corresponding characteristic equation for the system given by equations (81) and (82)

are:

$$\lambda^2 - \beta' m_k \lambda - \sigma' \beta' (M/p^2) H = 0 \dots\dots\dots(85)$$

For the eigenvalues to possess negative real parts, the coefficient of $\lambda = \beta' m_k$

and the constant term $= -\sigma' \beta' (M/p^2) H$ both must be positive. Thus the necessary and sufficient conditions for the system to be stable are:

$$\beta' m_k < 0 \dots\dots\dots(86)$$

$$\sigma' \beta' (M/p^2) H < 0 \dots\dots\dots(87)$$

Since σ' , β' and M/p^2 are all positive, the system will be stable if:

$$m_k < 0 \dots\dots\dots(88)$$

and

$$H < 0 \dots\dots\dots(89)$$

الملحق الرابع :

سلوكية النموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة عندما تكون $M + \Omega \neq 0$

Substitution of equations (31) and (32) into equation (33) and simplifying by assuming $d\pi = d\delta = dK = dN = dY = d(w/p) = 0$, yields the following relation:

$$-C_1 dT + H dK - (1/\xi)(H + \xi C_1(M + \Omega)/p) d\pi + d\delta + \{(M + \Omega)/p\} C_1 \pi (dp/p) = 0 \quad \dots\dots\dots (90)$$

Substitution of the value of dp/p from equation (77) into the equation (90) yields:

$$J dk = C_1 dT - d\delta + (1/\xi)(H + \xi C_1(M + \Omega)/p) d\pi - (1/M)((M + \Omega)/p) C_1 \pi dM \quad \dots\dots\dots (91)$$

where

$$J = H - M \xi C_1 (M + \Omega) / M \xi C_1 \pi \quad \dots\dots\dots (92)$$

J represents responsiveness of aggregate demand to variations in the profit-sharing ratio and it is required that J must be negative for the system to be stable. Assuming that J is negative, equation (91) dictates the following relations:

$$\partial K / \partial G = (-1/J) > 0 \quad \dots\dots\dots (93)$$

$$\partial K / \partial T = (C_1/J) < 0 \quad \dots\dots\dots (94)$$

$$\partial K / \partial M = -(1/M)((M + \Omega)/p) C_1 \pi / J > 0 \quad \dots\dots\dots (95)$$

ثبت المصادر والمراجع :

أ - العربية :

١ - بادال موكرجي Bedal Mukherji

نموذج تحليل كلي لنظام الزكاة في الإسلام، ترجمة أسامة الدباغ، جامعة الملك عبدالعزيز، جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الأول، العدد الأول، صيف ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، ص ٣٥-٥٣.

٢ - كاستن، أنجو Ingo, Karsten

الإسلام والوساطة المالية، ترجمة: خالد كتيبي ومقبل الذكر والتجاني عبدالقادر، ومراجعة وتعليق الدكتور رفيق المصري، جامعة الملك عبدالعزيز؛ جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الثاني، العدد الأول، صيف ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م، ص ٦٠-٩٩.

٣ - الدكتور كوثر عبدالفتاح الأبيجي،

دراسة جدوى الاستثمار في ضوء أحكام الفقه الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز؛ جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الثاني، العدد الثاني، شتاء ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م، ص ١-٤٤.

٤ - مختار محمد متولي،

التوازن العام والسياسات الاقتصادية الكلية في اقتصاد إسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز؛ جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الأول، العدد الأول، صيف ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، ص ١-٣٣.

ب - الأجنبية :

- 1 - Hamdi, A. "The Operations of Faisal Islamic Bank (Sudan)," paper delivered at the International Conference on Islamic Banking and Insurance, June, National Print and Publishing House. Khartoum, Sudan, 1981.
- 2 - Khan, M. Fahim, "Islamic Banking as Practiced Now in the World," in Money and Banking in Islam, ed. by Ziauddin Ahmad, Munawar Iqbal, and M. Fahim Khan (Islamabad: Institute for Policy Studies, 1983), pp.259-76.
- 3 - Khan, Waqar Masood, Towards an Interest - Free Islamic Economic System (Leicester, U.K: The Islamic Foundation, 1985).
- 4 - Sargent: Thomas. Macroeconomic Theory. Academic Press, New York (1979).
- 5 - Siddiqi, M.N. Banking without Interest (Islamic Publications, Ltd., Lahore Pakistan, 1976).
Udovitch, Abraham L., Partnership and Profit in Medieval Islam (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1970).

التعليق الأول

الدكتور محمد عبد المنان*

لقد سعى الدكتور البلور - جاداً - في بحثه إلى استبدال نظام المشاركة في الأرباح بالنظام المالي القائم على أساس الفائدة، وذلك من خلال نموذج اقتصادي محدث ومستنبط من النظام الاقتصادي التقليدي. وقلم لنا الباحث - في الجزء الأول من بحثه - صورة جلية ومحددة لأشكال مختلفة من عقود الأعمال الجائزة شرعاً، مع اهتمام خاص بتوضيح عقود المضاربة. وبمقدور ذلك الذي ليست لديه فكرة مسبقة عن هذه النماذج من العقود الشرعية وتنظيمات العمل الإسلامية أن يجد غايته في هذا الجزء من البحث.

ويحاول الباحث في الجزء الثاني من البحث تطوير نموذج اقتصادي متكامل لا يقوم على أساس الفائدة، معتمداً في ذلك على الأسلوب الاقتصادي التقليدي الذي يبدأ بدراسة الأنماط الاقتصادية الفردية لكل من الوكلاء والشركات والتجمعات على مستوى الاقتصاد الجزئي، ومن ثم انتقاله إلى علاقات اجتماعية أوسع على مستوى الاقتصاد الكلي. وفي واقع الأمر يتناول الدكتور البلور نموذجاً اقتصادياً كلياً وتقليدياً لواقع السوق الاقتصادية، مستبدلاً نظام المشاركة في الأرباح بنظام الفائدة، ويخلص في جهوده إلى طرح معادلات وتحليلات رياضية تقوم على أساس مراعاة الشروط الثابتة للاقتصاد الكلي القائم على غير أساس الفائدة (وهي موضحة في الملحق).

ومع تسليمي بالمنهج الاستقرائي الذي يعتمله الباحث لتطوير هذا النموذج من منظور إسلامي، إلا أنني أرغب في طرح عدد من التسؤلات، وإبداء بعض الملاحظات التي تستوجب الحذر، مع إشارتي إلى عدد من الثغرات الموجودة في التحليل الذي قدمه

* المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية - جدة.

الباحث، رغبة في إغناء هذا الحوار الاقتصادي وتقديم صورة أفضل لنموذج الاقتصاد الكلي القائم على أسس إسلامية.

وعليه، فإنني أقدم عدداً من الملاحظات التي أرجو أن يأخذها الباحث بعين الاعتبار عندما ينفع بحثه :

١ - على الرغم من قبولنا المنهج الاستقرائي والتمثيلي الذي تبناه الباحث، إلا أنه من المفيد ملاحظة أن الفرضيات المتجانسة التي يقوم عليها النموذج الاقتصادي التقليدي، تهدف إلى تطوير وعي مادي واقتصادي عند رجال الأعمال، بأسلوب يتناقض مع روح الإسلام الهادفة إلى تطوير السلوك الاقتصادي عند الرجل المسلم .

٢ - من الضرورة بمكان، إدراج الفرضيات التي يتم من خلالها تطوير النموذج الاقتصادي، لتفادي التشويش الذي قد ينتج عن تغير هذه الفرضيات أو تعارضها بحيث يتناقض بعضها بعضاً، وذلك من أجل معرفة ما إذا كانت بحوثنا هذه تفسر الواقع المعاصر القائم، أو توضح لنا ممارسات الشركات والأسرة كما ينبغي أن تكون في إطار المجتمع الإسلامي المثالي، والحقيقة هي أن مقدمة البحث لم توضح هذا الأمر.

٣ - هل بإمكاننا في إطار مجتمع إسلامي - تقبل فكرة ارتباط ممارسات الشركات والمشاريع الاقتصادية بزيادة ربح مطردة؟ وهل نحن واثقون حقاً من أن الغاية وراء رفع مقدار الربح تؤدي بالضرورة إلى تطوير سلوك التعاون الجماعي الذي يتبناه الباحث؟ فهذا النوع من التعاون قد يؤدي إلى اتحاد المتعجبين وبالتالي ينشأ وضع يسوده احتكار غير مرضٍ.

أما هدف تحقيق زيادة في مقدار الربح في المجتمعات الاقتصادية الغربية فيتعرض إلى نقد متزايد، وعلينا تطوير نظرية الاكتفاء وزيادة حجم المبيعات في سبيل إيجاد مفاتيح حلول هامة ومثيرة.

وبما أن سلوك الشركة في المجتمع الإسلامي ينبغي أن يكون متفقاً ومبادئ الشريعة الإسلامية، فعلى كل شركة أن تطرح التساؤل التالي : ماذا يمكن للشركة أن تقدم من مساهمات عن طريق ما تنتجه؟ أو بعبارة أخرى : من هم الذين سيستفيدون من عملية

تحسين إنتاج الشركة، وتبين - من خلال الإجابة على هذا التساؤل - الاختلاف الحقيقي بين الشركات الإسلامية وغيرها.

ويبنى الافتراض السابق على أساس أنه ينبغي للشركة في إطار المجتمع الإسلامي أن تحدد ممارساتها من خلال مفاهيم إيجابية كالإيثار والاهتمام بالآخرين، وهذا أمر حث عليه القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة. وعليه فإن الشركة الواحدة عليها أن تمارس أنماطاً سلوكية تضم في ثناياها روح التعاون الاقتصادي في الجماعة، وذلك فيما يتعلق بعمليات إعادة التوزيع وتحديد الموارد. ولكننا لا نقول - بأي حال من الأحوال - أن الاقتصاد الإسلامي لا يهيء الظروف لخلق تنافس في السوق، وعلى الرغم من أن وجود التنافس بين الشركات لا يستدعي أن يكون العمل جماعياً، أي أن الاقتصاد الإسلامي يخلق السوق التنافسية على اعتبار أنها وسيلة تحديد، حتى عندما تأخذ بعين الاعتبار ارتباط أوضاع الفقراء والمحتاجين بعوامل الإنتاج والاستهلاك. إلا أن الاهتمام بالآخرين يجب أن لا يفصل عن التركيبة الداخلية للشركة، وهذا يخلق مشكلة حقيقية تتلخص فيما إذا كان سلوك الشركة يتميز فعلاً بالإيثار أم لا.

إن الاقتصاد يختلف عن العلوم الاجتماعية الأخرى، بكونه أقدر على حل مثل هذه المشاكل. فالاقتصاد يعرف - بشكل موضوعي - ما يحتاجه الفرد من خدمات ومواد، فقد يحصل الفرد على الطعام والرعاية الصحية، وإذا كان مستوى أدائه يتناسب مع ما يتلقى يوصف بأنه أناني، ولكن إذا كان أدائه يرتبط مع حصص غيره من الأفراد فيمكن أن تطلق عليه صفة الإيثار. وعليه، فإن جوهر الأمر ينحصر في تعريف نصيب الفرد ومن ثم يتدرج أي أمر آخر بشكل تلقائي.

ومن الممكن أيضاً أن نحدد ما إذا كانت الشركة تتصف بالإيثار أم لا بالنظر إلى ما تنتجه، إضافة إلى قرارات التسعير التي تتخذها. فالسلوك النابع من الإيثار قد يقود الشركة إلى إنتاج بضائع وتقديم خدمات بحيث لا تتمكن من زيادة أرباحها أو مبيعاتها، وخاصة إنتاج السلع التي يحتاج إليها الشعب عامة.

ويلقي الاقتصاد القائم على الإيثار ظلالاً من الشك على حقيقة تأثير مفهوم باريتو

العملي للأفضلية، وفرضية حال السوق المرتبط بالعرض بحيث تعتبر هذه الفرضية دليلاً على تحديد أسعار منتجات الشركة^(١).

مقياس باريتو:

حتى الآن، يكمن العائق الأكبر الذي يحول دون استخدام معيار باريتو (Pareto Criterion) في معالجة مشكلة إعادة التوزيع، فإذا كان إعطاء «أ» يعني الأخذ من «ب»، فهذا يشير إلى أن قدرة أداء هذا المعيار محدودة، إذ أنه يحول دون عملية النقل هذه. وعليه، فإن معيار باريتو لتقويم فاعلية أداء الشركة لا يمكن تعديله بحيث يمكن استعماله أداة تصلح لقياس مصالح العميل المستهلك، إلا إذا كانت عملية إعادة توزيع الدخل السائدة مقبولة في المجتمع.

ومن هنا، فإن معيار باريتو لا يمكن أن يطبق على أي اقتراح لزيادة إنتاج الشركة، باستثناء معدل الزيادة في الربح الذي يستفيد منه المستهلكون الفقراء على حساب الأغنياء. فالشركة في إطار اقتصاد إسلامي عاجزة عن الاستمرار في العمل إذا تجاوزت قضية غاية في الحساسية، تلك القضية المتمثلة في حالات المقارنة الفردية، أي أن الشركة ليس بمقدورها التعامل مع قضايا الإنتاج والتسعير المبنية على أساس واحد فقط هو عدم التسبب في إيذاء أي شخص في سبيل قضايا أخلاقية واجتماعية أشمل.

نظرية حالة الطلب:

وبسبب اعتبارات الاشارة ذاتها، فإنه ليس بمقدور الشركة في إطار مجتمع اقتصادي إسلامي أن تستجيب على الدوام لظروف حالة الطلب، ذلك أن العرض القائم في السوق قد لا يوفر دائماً المعلومات الضرورية لاتخاذ قرارات تتعلق بإنتاج الشركة. ومن هنا يبرز الفرق بين سلوك الشركة في ظل الاقتصاد الإسلامي وسلوكها في ظل اقتصاد السوق.

مرة أخرى، في حالة تفسير عوامل الأسعار ووظيفة الإنتاج من خلال إطار إسلامي،

(١) عبدالمعان، م.، تكوين مجتمع اقتصادي إسلامي: ٢٤٣ - ٢٥٨ (مشورات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة: ١٩٨٤م).

ينبغي أن يفهم بوضوح أن الشركة التي تسيّر أهداف عديدة قد لا تقتضي تلبية حاجات شروط الطلب الأول أو الطلب الثاني لزيادة الربح باستمرار، كما هي الحال في الاقتصاد الغربي العلماني، ذلك أن شروط الطلب الأول والثاني لا يتم الوفاء بها إلا إذا كان هدف المشروع أو الشركة هو زيادة الأرباح. ولكن - ضمن نطاق عمل إسلامي - يصبح من الممكن إيجاد شركة تحقق شرط المطلب الأول، هذا إذا اعتبرنا العلاقة القائمة بين كمية سلعة ما (Q) وتسوقها الشركة من جهة والربح الكلي لها (R) من جهة ثانية، فيمكن تحقيق المعادلة: $(dR/dQ = 0)$ أي: متغير الربح / متغير الكمية = صفر. وسواء كان الربح مرتفعاً أو متدنياً، إذ قد تهدف الشركة إلى تحقيق حد أدنى من الربح بدافع إسلامي محض، غير مكثرة بالاعتبارات الاجتماعية. وعليه، فنحن لا نحتاج دوماً للوفاء بشروط الطلب الثاني، والذي يقتضي أن يكون المنحنى (dR/dQ) سالباً. والحقيقة أن اختيار المتغيرات وتصنيفاتها إلى متغيرات داخلية وأخرى خارجية، إضافة إلى الأسس التنافسية والتعاونية التي يقوم عليها عمل الشركة، يجب أن يتم بالرجوع إلى إطار عمل تراعى فيه القيم الإسلامية^(١).

فنحن نرى أن الشركة في إطار اقتصاد إسلامي لا تعبر دوماً عن استجابتها لطلب السوق، إذ أن السوق ربما لا تعكس بحق حاجات الناس الحقيقية. وهذا يقتضي أن تعيد الشركة بناء وتنظيم أولويات الإنتاج وإعادة فرص إيجاد الطلب. ولا يعني هذا أننا نطرح فكرة أن الشركة في إطار الاقتصاد الإسلامي شأنها شأن التعاونيات الكبيرة في سوق الاقتصاد المتقدم، يمكن التصريح لها بمضاعفة الطلب إما عن طريق الإعلانات ذات الطابع التهجمي أو بالتواطؤ مع الوكالات الحكومية المتوقع لها أن تسيطر على تلك الشركات.

٤ - إنه من الصعوبة بمكان، قبول فكرة أن يكون سلوك الشركة وعلاقات الإنتاج المستخدمة في النموذج الغربي التقليدي، بما في ذلك الفرضيات التقنية المتعلقة بالإنتاج الهامشي للعمل ورأس المال على أساس أنه قيمة حرة ليس لها مردود مالي. وحتى ما يدعى أدوات التحليل الاقتصادي لا نستطيع القول إنه لا قيمة لها. فهي مصممة لتفسير

(١) مثلاً، م. أ.: الاقتصاد الإسلامي؛ النظرية والتطبيق: الفصل الأول (لاهور، شيخ محمد اشرف: ١٩٧٠م).

سلوك نظام اقتصادي معين ولا يفترض - في إطار اقتصاد إسلامي - أن تدفع الحد الأدنى من مستوى المعيشة (أقل أجر ممكن للعامل) حتى وإن وصلت إنتاجيته الهامشية إلى الحد الأدنى من مستوى الأجر الذي يتقاضاه، للمحافظة على مستوى معيشي معقول في إطار حياة اجتماعية ما .

٥ - يقتضي وصف المؤلف لوظيفة الاستهلاك إعادة النظر فيه ، وفي رأي أن توضيح طبيعة وظيفة الاستهلاك يستلزم تحديد متغيرات لها جذورها في القرآن الكريم وفي السنة النبوية، فالدخل الجاهز له معنى مختلف في الفقه الإسلامي ، وإضافة إلى الدخل الشخصي، ثمة متغيرات أخرى مثل التزامات الزكاة المدفوعة للعائلات، ومستوى استهلاك الجماعة، والدخل والالتزامات وغير ذلك، وهذه يتعين تقديرها وفقاً لفهم حقيقة الاستهلاك ووظيفته الحقيقية في المجتمع الإسلامي .

٦ - وعلى نقيض النظرة الاقتصادية الغربية الشائعة كما يتبناها بعض الاقتصاديين المسلمين، والتي تعتبر المصرف وسيطاً مالياً، أود أوضح أنه في إطار نظام عمل إسلامي يترتب على المصرف القيام بدور وسيطي مزدوج، الأول يتمثل في تحريك الموارد المالية والثاني خاص في استغلال الثروة البشرية. وبشكل عام، فنحن نهتم في عقود المضاربة الإسلامية بتعبئة المصادر المالية، فماذا عن العامل المؤثر الآخر في المضاربة، والمتمثل بالجهود البشرية؟ هل من الممكن تطوير مفهوم نظام الأجر المعتمد على الريح أو إيجاده، بحيث يبقى جزء من الأجر محددأ، والجزء الأخر يكون مرتبطاً بإنتاج الشركة لحل مشاكل الركود الاقتصادي .

٧ - وتجدر الإشارة إلى أن الاقتصاد الإسلامي ليس مجرد نظام قائم على أساس حقوق الملكية، كما بين الباحث، فهناك أساليب أخرى للتوسيل (كالمشاركة في الأرباح). والقرآن الكريم، أحل العمليات التي تقوم أساساً على التجارة والبيع . وبمعنى آخر، ينبغي للبنك الإسلامي أن تكون له صفات المصرف التجاري .

٨ - وأخيراً، يتوجب عليّ أن أبين بأنني شخصياً لست ضد العمليات الحسابية في تحليل الاقتصاد الإسلامي، إلا أنني أحذر من أنه بناء على المعلومات الإسلامية المتاحة لنا، فنحن غير مستعدين بعد لإعداد منظومة بإمكانها قياس المفهوم القرآني للتوحيد،

(وحدانية الله وخضوع الانسان كلياً له، والمفاهيم الإسلامية الأخرى مثل الحياة الآخرة، والأمانة، والعدل، والاحسان، والاعتدال، والاقتصاد، والتزكية، والإصلاح، والحلال والحرام، وغير ذلك من المفاهيم القرآنية والقيم الإسلامية التي تنظم حدود الأنشطة الاجتماعية الاقتصادية لحياة الانسان على الأرض وطبيعتها ومجالاتها). فنحن بحاجة إلى منهج حذر وأسلوب متيقظ، وعلينا أن نقاوم المحاولات التي من شأنها تحويل الاقتصاد الإسلامي إلى اقتصاد علماني.

وأخيراً، أهنيء الباحث على بحثه القيم، وأوافقه الرأي تماماً بأن الوقت قد حان لاييجاد مؤسسات اقتصاد إسلامي، مثل: (أسواق نقد إسلامية وأسواق بضائع إسلامية)، فما نحتاج إليه هو تصريف الأمور، واقتراح حلول مقبولة إسلامياً للقضايا والمعضلات التي تواجهنا.

التعليق الثاني

الدكتور محمود سالم شحادة*

أرجو أن أنوه - أولاً - بالجهد الذي بذله الأخ الدكتور راضي البدر في هذه المحاولة من البحث في حقول من حقول الاقتصاد الإسلامي، آملاً أن تكون هذه المحاولة مقدمة لأبحاث جادة أخرى.

أما أول ما «يلفت النظر» في هذا البحث، فهو شيء من الاختلاف بين عنوانه ومحتواه، فالعنوان هو «اقتصاديات عقد المرابحة: المفاهيم والقضايا النظرية»، بينما موضوع البحث يكاد ينحصر في المضاربة على اعتبار أنها طريقة للاستثمار وقاعدة يقوم عليها المصرف الإسلامي، وبهذا يؤكد الباحث ما هو متعارف عليه من أن المصرف الإسلامي يستبدل مبدأ المشاركة بالمراباة. فيكون هذا المصرف - من جملة معاني كثيرة له - وسيلة لتعبئة أموال الجمهور واستثمارها وتوزيعها.

هذا، ومع أن البحث تطرق إلى جوانب كثيرة من الموضوع، إلا أنه تبقى تساؤلات عن جوانب أخرى أكتفي بالإشارة إلى ما يتعلق منها بمناسبة تلك الطريقة في الاستثمار على فرض سلامة شرعيتها. لما كان المضارب شخصاً لديه مهارة، فيجب أن يكون مستقلاً في عمله، وليس لصاحب رأس المال الحق في الاشتراك في هذا العمل، ولا يصح له حتى الرقابة أو الاشراف على العمل، إذ إن هذا قد يصل لدرجة التدخل في أنشطة المضارب وإبطال عقد المضاربة، لأن للمضارب وحده أن يتصرف برأس المال بمعرفته أفضل الطرق في التجارة والاستثمار. وإذا فرض أن الممول أو المصرف يسمح له بالرقابة والاشراف على العمل، فكيف يمكنه أن يسدّ النفقات المترتبة على مثل هذه الرقابة والاشراف، وإذا ما

* كلية الاقتصاد والعلوم الادارية - الجامعة الأردنية، عمان - الأردن.

علمنا أن تلك مهمة صعبة كثيرة النفقات بما تتطلبه من توظيف فرق من المستشارين والمهندسين والخبراء في عدد من المنشآت الصغيرة والكبيرة، فالسؤال هنا هو حول إمكان تحصيل شيء من الربح في هذه الطريقة من الاستثمار.

إذا خطر لنا التسليم بأن المصارف تستطيع التغلب على هذه المصاعب، وأنه يمكنها تحصيل الأرباح بطريقة المضاربة، فستكون المصارف - في هذه الحالة - أكثر ميلاً لتقديم سلف للمضاربين وحدهم.

ومن جهة أخرى، فقد لا تُمسك المشروعات المتمولة أي دفاتر أو حسابات يمكن بواسطتها التوصل إلى ربح المشروع الذي يشترك فيه المصرف، أو قد يكون لها دفاتر وحسابات ولكنها غير خاضعة للمراقبة، وحتى الشركات الخاضعة للمراقبة يمكن لها أن تكيف حساباتها بحيث تظهر أرباحها أقل من حقيقتها، أو تظهر خسائر غير حقيقية، أو تبالغ في خسائرها، وذلك عن طريق التحكم بتقويم الأصول أو زيادة مبالغ الاستهلاك أو الرواتب والتعويضات المدفوعة، مما يزيد على المصرف تكلفة المتابعة والمراقبة، وقد يضطر المصرف إلى تعيين ممثل له في كل مشروع يستفيد من تمويله.

ثم إن التمويل بالمشاركة قد يعرض صاحب المال إلى مخاطر الخسارة، وخاصة بسبب سوء تصرف الوكيل المضارب، والسؤال هنا حول إمكان دعم تلك القروض بضمانات، علماً بأن المضارب - بصفته وكيلًا - لا يفترض فيه أن يقدم أي ضمان، وحتى لو قدم ضماناً، فلن يكون مجدياً للمصرف، لأنه - طبقاً لمبدأ المضاربة - يتحمل المصرف أو الممول الخسارة، ولا جدوى من الرجوع إلى أي ضمان لتعويض تلك الخسارة.

ولما كان كثير من القوانين والأعراف المصرفية لا يسمح للمصارف بتعريض أموال المودعين إلى مثل هذه المخاطر، فإن هذا الاحتمال من شأنه أن يحد من إنشاء المصارف الإسلامية ومن نشاطاتها.

المناقشات :

١ - الدكتور سامي حمود:

أورد الدكتور راضي البدور تعريفاً لشركة العقد باللغة الإنجليزية على أنها Com-mercial Partnership والترجمة الصحيحة على ما أظن أنها Contractual Partnership لأنها ليست مقصورة على التجارة وإنما على المشاركة التعاقدية بكل أشكالها، عرّف عقد المرابحة بأنه Funds are Provided for the purchase of so and so وهو يعني الأموال التي تقدم للشراء، بينما الواقع هو أن البنوك الإسلامية لا تقدم أموالاً إلى أحد، وإلا أصبحت بنوكاً ربوية، وإنما يشتري البنك السلعة بنفسه ويدفع المال ثمناً للبضاعة ثم يبيع هذه السلعة لمن يشتريها، وهذا هو الفرق الرئيسي، ذكر أن الابداع في المشاركة المتناقصة يتم في حساب مضاربة، وهذا اجتهد من بعض المؤسسات المالية، وليس شرطاً، فالحرية التعاقدية في الفقه الإسلامي تعتبر من أوسع الأبواب. في تعريف المضاربة ذكر أن العامل في المضاربة هو وكيل. نعم هو وكيل في التصرف ولكن تكييفه القانوني أنه عامل شريك، فهو شريك في الربح، وكيل في التصرف، وأمين عند المحاسبة. فلو اخترنا الوكالة وحدها لكان أجيراً، وبالتالي يستحق الأجر على العمل سواء ربح أو خسر. أما تعريفكم للمرابحة بأنها التكلفة مضافاً إليها التمويل التجاري فيحتاج إلى بعض التعديل، فهي التكلفة مضافاً إليها الربح المعلوم المتفق عليه مسبقاً وليس التمويل التجاري.

٢ - الدكتور شوقي إسماعيل شحاته:

أولاً: أورد الباحث في تصنيفه للأعمال التجارية والمالية من منظور إسلامي الشركة والمضاربة، مع أن المضاربة هي صنف من الشركة، ولكنها شركة في الربح فقط، أما الشركة فقد تكون شركة في رأس المال وخلافه. ثانياً: وقع بعض اللبس في استخدام

ألفاظ القروض والمقترض، بدلاً من رب المال أو المشارك أو الشريك. ثالثاً: إن عملية الربط بين المرابحة وعقود المشاركة يشكل بعض اللبس. رابعاً: أقترح أن يضيف الباحث عنصر درجة المخاطرة التي تتميز بها البنوك الإسلامية إلى عنصري المبلغ والزمن في الجدول الذي أعده عن نموذج معدل الربحية.

البحث الثالث :

الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي

أدلة عملية من البنوك الإسلامية

الدكتور أوصاف أحمد

الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي: أدلة عملية من البنوك الإسلامية *

الدكتور أوصاف أحمد**

أولاً: مقدمة:

من المتفق عليه، أن البنوك الإسلامية تنمي أموالها عن طريق فتح حسابات مختلفة، كالحسابات الجارية وحسابات التوفير- بتفويض استثمارها أو من غير ذلك - وحسابات الاستثمار العادية أو الخاصة بخدمة العملاء في مجال استثمار أموالهم، أو تأمين ما يلزمهم على شكل المضاربة، أو المشاركة، أو البيع الآجل، أو المرابحة، أو التمويل برسم التمليك، أو القرض الحسن.

وقد قيل كثيراً في وسائل الائتمان هذه، على افتراض أن العائدات الحديثة في نطاق هذا الأسلوب من التعامل لن تكون عالية، هذا مع ضآلة المعلومات عن طريقة البنوك الإسلامية في استغلال هذه الوسائل، بما يكفي لتأمين التمويل اللازم.

أما كيف تستغل وسائل الائتمان المختلفة المتيسرة، وأي هذه الوسائل أسير تطبيقاً بالنسبة لقطاعات معينة؟ فذلك هما السؤالان الأساسيان اللذان تصعب الإجابة عليهما من غير الرجوع إلى الممارسات الفعلية للبنوك الإسلامية. ولا بد لمن كان له اهتمام بهذه الأمور من أن يتغلب على صعوبة كبرى، هي عدم توفر المعلومات الكافية، حتى أن الميزانيات العمومية، وحسابات الأرباح والخسائر فيها، لا تعتبر كافية لتزويدنا بالمعلومات المطلوبة لمعرفة هذه الوسائل.

* إن الآراء الواردة في هذه الورقة لا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر مركز البحوث والتدريب الإسلامي أوبنك التنمية الإسلامي. والورقة مبنية على دراسة أوسع عنوانها «تطوير البنك الإسلامي ومشاكلها» والتي نشرها مؤخراً مركز البحوث والتدريب الإسلامي.

** المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية - جدة.

إن الهدف من هذا البحث هو دراسة وسائل الائتمان التي تمارسها البنوك الإسلامية، لبيان مدى أهميتها ودورها في المحصلة النهائية لعمليات الائتمان. وكذلك بيان بعض الملاحظات القصيرة على نسبة توزيع التسهيلات في مختلف القطاعات، إضافة إلى تعرّف آجال التسهيلات الائتمانية.

ثانياً: المنهج العلمي، الاستبيان، ونوعية الاستجابة:

لما كانت المعلومات المتوافرة عن البنوك الإسلامية ضئيلة، فقد رأينا من الأنسب جمع المعلومات المطلوبة بدراسة عينات من البنوك الإسلامية العاملة، وبأشرنا هذه الدراسة خلال المدة الواقعة بين نيسان وتشرين الأول (أكتوبر) من عام ١٩٨٥م. ولمعرفتنا أن «الدراسة عن طريق البريد» ضعيفة في تحقيق التجاوب، لجأنا إلى الاتصالات الشخصية مع عدد من البنوك الإسلامية مباشرة، فتم تجهيز الاستبيان المناسب، وسلم إلى البنوك الإسلامية التي اشتركت في الاجتماع الرابع لمديري عمليات البنوك الإسلامية، الذي عقد في الدوحة (قطر) في نيسان من عام ١٩٨٥م، وأرسل الاستبيان بريدياً إلى البنوك الأخرى التي لم تمثل في ذلك الاجتماع، وقد بلغ عدد الاستبيانات المرسلة ثلاثين استبياناً. وتم تذكير المشتركين في اجتماع مديري عمليات البنوك الإسلامية الخامس الذي عقد في لوكسمبرغ من السابع إلى الثامن من تشرين الأول عام ١٩٨٥م بهذا الشأن، للإجابة على الاستبيان المرسَل إليهم سابقاً.

وقد قسّم هذا الاستبيان ثمانية أقسام شملت في مجموعها ٥٥ سؤالاً، ضمّت -بالإضافة إلى المعلومات العامة -معلومات عن العمليات البنكية، والموجودات والودائع، وحساب الإيرادات، وعمليات الائتمان وكيفية توزيعها على مختلف القطاعات، وآجال التسهيلات الائتمانية، ونسبة توزيع القروض والودائع، والدور الاجتماعي للبنوك الإسلامية، ومشاكل الجهاز المصرفي الإسلامي. هذا مع العلم أن المعلومات المشمولة في هذه الورقة معنية بالدرجة الأولى بعمليات الاقراض، ونسبة توزيعها قطاعياً، وبآجال التسهيلات الائتمانية*.

* ورد في كتاب «تطوير البنوك الإسلامية ومشاكلها» للدكتور أوصاف أحمد معلومات أوفى حول هذا الموضوع.

وقد هدف الاستبيان إلى الحصول على معلومات وصفية وزمنية، وذلك في ضوء حقيقة أعمار البنوك الإسلامية، فعلى الرغم من حداثة عدد منها - بعد عام ١٩٨٣م - إلا أن كثيراً منها تأسس سنة ١٩٧٧م أو نحو ذلك. لهذا قَدَرنا أن مجموعة المعلومات الزمنية المقدمة من البنوك الأقدم نسبياً، ستلقي ضوءاً على الاتجاهات المتغيرة لدى البنوك الإسلامية، كما ستكون مصدر فائدة للبنوك الإسلامية الجديدة على نحو خاص. وسنرى - فيما بعد - أن هذا الاتصال أدّى إلى نتائج مفيدة.

وقد استجاب من بين البنوك الإسلامية الثلاثين التي تم الاتصال بها ما بلغ مجموعه ثمانية بنوك فحسب، أي ما يمثل نحو ٢٦٪ من عدد البنوك الإسلامية القائمة. فإذا سلّمنا بضعف إمكانية تحقيق التجاوب عن طريق الاتصال البريدي في مثل هذه الدراسة، ولم نخفل كذلك طبيعة المعلومات المطلوبة، أدركنا أن نسبة التجاوب مقبولة. أما البنوك الإسلامية التي تجاوبت معنا فهي:

- ١ - البنك الإسلامي الأردني - الأردن (١٩٧٩م).
- ٢ - بنك فيصل الإسلامي - القاهرة - مصر (١٩٧٧م).
- ٣ - البنك الإسلامي للسودان الغربي - السودان (١٩٨١م).
- ٤ - بنك التضامن الإسلامي - السودان (١٩٨١م).
- ٥ - بنك قطر الإسلامي - الدوحة - قطر (١٩٨٣م).
- ٦ - البنك الإسلامي الدولي - الدنمارك (١٩٨٣م).
- ٧ - بنك بنجلاديش الإسلامي - دكا - بنجلاديش (١٩٨٣م).
- ٨ - البنك الإسلامي السوداني - الخرطوم - السودان (١٩٨٣م).

وتحدد التواريخ المحصورة بين هلالين سنة تأسيس كل بنك منها.

وإذا رجعنا إلى الاستجابات، نجد أن بنكاً واحداً قد أجاب على البنود التسعة (بما فيها المعلومات العامة) الواردة في الاستبيان، وقد امتنع معظم البنوك الإسلامية من إعطاء معلومات عن بعض المسائل الحيوية، بينما قَدّمت ستة بنوك معلومات عن العمليات البنكية، في حين لم يتجاوز عدد البنوك التي أعطيت معلومات عن نسبة توزيع تسهيلات الائتمانية ثلاثة بنوك. وهكذا، فإن المعلومات التي أُعطيت تشعر بوجود حاجة إلى مزيد

منها، مع مراعاة أن هذه المعلومات تعود إلى نشاطات تكاد لا توجد لدى البنوك الإسلامية، أو بعبارة أصح: لا تعرف هذه البنوك عنها شيئاً.

لقد كانت العينة المقدمة من البنوك الثمانية مرضية، فقد جاءت من بنوك إسلامية قديمة وأخرى حديثة، ومن بنوك إسلامية كبيرة وأخرى صغيرة. ومقتضى لغة الأرقام، فإن البنك الإسلامي الأردني - بفروعه الأحد عشر - كان الأول في هذه العينة، وجاء بعده بنك فيصل الإسلامي المصري بفروعه العشرة، علماً بأن عدد فروع البنوك الثمانية تسعة وأربعون فرعاً. وجاءت العينات من ستة أقطاري بنجلاديش، وجمهورية مصر العربية والدنمرك، والسودان وقطر والمملكة الأردنية الهاشمية، بمعدل بنك واحد من كل قطر باستثناء السودان، إذ شارك منها ثلاثة بنوك، ولم يغير علم تلقى ردود جميع البنوك في دولة بعينها نتائج الدراسة التي تمت على مستوى البنوك فرادى.

ثالثاً: العمليات المالية في البنوك الإسلامية:

معظم العمليات التي تتم في البنوك التجارية تتم في البنوك الإسلامية، مع تعديلات هنا وهناك، إذ لا تتفق بعض العمليات مع أحكام الشريعة الإسلامية. أما العمليات فتشمل: قبول الودائع للحفظ أو الاستثمار، ومنح القروض والتسهيلات الائتمانية وفق أحكام الشريعة، وشراء العملات الأجنبية وبيعها، كذلك فتح الاعتمادات المستندية، وتحصيل قيمة السحوبات، وتخصم الكمبيالات، وقبول بوالص الشحن، وغير ذلك على أساس استيفاء عمولة. وتقوم البنوك التجارية المعاصرة بمعظم هذه الأعمال بفائدة يتفق عليها، في حين تقوم بها البنوك الإسلامية بطريقة لا تتعارض مع أحكام الشريعة، فمثلاً تشتري البنوك الإسلامية العملات الأجنبية والسبائك الذهبية وبيعها بالسعر السائد فحسب.

ويسهل تمييز البنوك الإسلامية من البنوك المعاصرة التي تتعامل بالفائدة، حيث يظهر في ميزانية البنوك الإسلامية، وفي جانب الموجودات بالذات، عدد من عمليات الائتمان التي تقرها الشريعة الإسلامية (مما لا تعرفه البنوك التي تقوم على أساس الفائدة) مثل عبارات: المضاربة، والمشاركة، والمرابحة، والمشاركة المتناقصة، والاستثمار المباشر،

والاجارة وغير ذلك. ويختلف ظهور هذه العمليات أو مزجها من بنك إسلامي إلى آخر. في حين أظهرت البنوك الثمانية المتجاوبة أنها تمارس المشاركة، وتمارس سبعة منها المضاربة، والمشاركة المتناقصة، والاستثمار المباشر.

ومن عجب أن خمسة بنوك لا غير تمارس المربحة في أعمالها البنكية، مع أنها وسيلة ائتمان شائعة بين البنوك الإسلامية، أما الاجارة فلم يشر إلى التعامل بها سوى البنك الإسلامي الدولي / الدنمرك، والبنك الإسلامي / بنجلاديش. بينما ذكر بنك فيصل الإسلامي / القاهرة أنه يقوم بعمل الدراسات الضرورية لإدخال الاجارة ضمن تعامله في المستقبل القريب.

وفيما يلي لمحة عن العمليات التي تقوم معظم البنوك الإسلامية بها:

أ - المضاربة:

تقوم البنوك الإسلامية بتمويل المشاريع على أساس المضاربة، ويسمى البنك رب المال، ويسمى المتعهد أو الملتزم مضارباً، وهو الذي يقوم بالعمل في المشروع، ولا يتدخل البنك في تفاصيل العمل اليومية، وفي نهاية العمل يقسم الربح بين البنك والمتعهد بموجب الاتفاق السابق على حصة كل منهما، أما في حالة الخسارة، فإن رب المال - أي البنك - يتحملها وحده.

ب - المشاركة:

وتقوم البنوك الإسلامية أيضاً بتمويل المشاريع عن طريق المشاركة، كأن يتقدم متعهد - أو أكثر - بطلب تمويل لمشروع ما من البنك الذي يقوم وحده - أو بمشاركة آخرين - بتأمين الأموال اللازمة الكافية، ويكون لجميع الأطراف بما فيهم البنك حق الادارة والاشراف على المشروع، ولهم - أو لأي واحد منهم - الحق في أن يتخلى عن هذا الحق، أما الأرباح فتوزع بين الشركاء حسب النسب المتفق عليها، والتي لا يشترط أن تماثل نسبة ما دفعه كل شريك من الأموال، وأما الخسارة فيشترط أن يتحملها الشركاء بنسبة ما أسهم فيه كل منهم في رأس المال.

ج - البيع الآجل :

تقوم البنوك الإسلامية بتمويل التجارة على أساس البيع الآجل ، حيث يوافق البنك على بيع سلعة معينة بسعر يتفق عليه ويسدد بعد أجل معين . ويقوم البنك بتسليم السلعة (البضاعة) إلى عميله ، الذي يصبح صاحب الحق الوحيد في التصرف بتلك البضاعة ، ويكون السعر الذي يحدده البنك عادة شاملاً كلفة البضاعة على البنك مضافاً إليها نسبة من الربح . ويقوم العميل - بعد انقضاء الوقت المقرر - بدفع المبلغ المتفق عليه ، وقد يتساهل البنك مع عملائه فيسمح لهم بالدفع على أقساط يتفق الطرفان معاً عليها .

د - المراجعة للأمر بالشراء :

تتم هذه الطريقة بأن يطلب العميل إلى البنك أن يشتري له منفعة أو سلعة مقابل ربح معين وإلى أجل معين للتسديد . وتقوم معظم البنوك الإسلامية باتباع هذا الأسلوب - أي المراجعة للأمر بالشراء - في شراء الخامات والبضائع والآلات والمواد الأخرى والتجهيزات بسعر ما ، ثم تبيعها للعميل على أساس «الكلفة مضافاً إليها نسبة من الربح تم الاتفاق عليها» .

هـ - الاجارة :

تتم هذه العملية بأن تملك البنوك الإسلامية عمارات أو آلات أو تجهيزات وتؤجرها للعملاء مقابل أجر يتفق عليه ، وتسمى العملية إجارة ، ولها شروط تقر بالاشتراك مع المستأجر .

و - الاجارة المنتهية بالتملك :

وثمة طريقة أخرى للتعامل تقوم بها البنوك الإسلامية ، وهي وجه آخر من أسلوب الاجارة السابق ، يملك البنك بموجبها أشياء منقولة أو غير منقولة ويؤجرها للعميل ، مقابل تعهد الأخير بأن يدفع أقساطاً متساوية في آجال معينة ، ولمدة يتفق عليها في حساب توفير يفتحها البنك لهذه الغاية ، ويعطي البنك تفويضاً بحق استثمار موجودات

الحساب، ويمكن إضافة الأرباح إلى هذا الحساب، وعندما تتكامل الأقساط يلغى العقد وتنتهي الاجارة، وتنقل الملكية من البنك إلى العميل.

ز- القرض الحسن:

تقوم البنوك الإسلامية بهذه الخدمة الاجتماعية فتمنح أموالاً بدون فائدة للأفراد، وتسمى هذه التسهيلات قرضاً حسناً. وتتحرى البنوك الإسلامية أن تعطى هذه القروض لمن هم بحاجة إلى مساعدة ودعم، تمكيناً لهم من إعادة تأهيل أنفسهم مادياً أو في سبيل تجاوز حاجة ملحة.

رابعاً: تصنيف أهمية عمليات الائتمان:

يمكننا القول أن البنوك الإسلامية تمتاز من نظائرها من البنوك والمؤسسات المالية التقليدية بأنها تؤدي خدمات مالية جديدة لعملائها، وتظهر هذه العلاقات الجديدة على نحو بارز في جانب المجرودات (منه) في ميزانياتها، أي في حقل الجهات التي تقدم لها القروض. وقد بينا في الفصل السابق ممارسات البنوك الإسلامية في تلك الميادين، وقد يهم المتخصصين أن يعرفوا مدى تواتر استعمال وسائل الائتمان المختلفة لدى سائر البنوك الإسلامية، ومراعاة لذلك فقد طلبنا إلى البنوك الإسلامية أن تزودنا بمعلومات عن مدى تواتر استعمال هذه الوسائل، وكان الاستبيان شاملاً لست من هذه الوسائل الائتمانية، هي: المضاربة، والمشاركة، والمرابحة، والاجارة، والاستثمار المباشر، وصناديق التمويل المشتركة.

وقد طلبنا إلى البنوك الإسلامية أن تزودنا - على نحو خاص - بكشف عن سنة كاملة تبين فيه المبالغ الموظفة في كل نوع من أنواع الاقراض وعدد العمليات التي تمت في كل نوع. وقد حصلنا على المعلومات المطلوبة من ستة بنوك إسلامية، كما يظهر في الكشف الاحصائي الأول، وكانت المعلومات المقدمة من البنك الإسلامي الأردني أكثرها تفصيلاً. وكان البنك - في أول نشأته - يتعامل بعمليات تقرها الشريعة الإسلامية، وهي المضاربة والمشاركة والمرابحة، ومنذ سنة ١٩٨١م أضاف إلى نشاطاته التعامل في الاستثمار المباشر، ثم أدخل التعامل في صناديق التمويل المشتركة في نشاطاته منذ سنة ١٩٨٣م.

الجدول الأول
تصنيف أهمية المراجعة بين وسائل الائتمان لدى
البنوك الإسلامية المختارة سنة ١٩٨٤م

البنك	النسبة المئوية لعملية المراجعة من أصل التمويل المخصص جميعه
١ - البنك الإسلامي الأردني	٧٢,١٠
٢ - البنك الإسلامي / بنجلاديش	٦٥,٣
٣ - بنك السودان الإسلامي	٥٣,٦
٤ - بنك التضامن الإسلامي	٦١,٤
٥ - بنك قطر الإسلامي	٩٧,٧

المصدر: من المادة المبينة في الكشف الاحصائي الأول.

ويلاحظ أن المراجعة تتقدم جميع وسائل الائتمان لدى البنك الإسلامي الأردني وإن كانت قد تراجعت قليلاً مع مرور الزمن لأنها كانت تمثل ٨٤٪ من التسهيلات سنة ١٩٨٠م. أما حصة المضاربة من مجموع التسهيلات لدى البنك نفسه فكانت قليلة متدنية، فقد كانت النسبة المئوية المستتي ١٩٨١م و١٩٨٢م بمعدل ٩,٤٪ و٣,٣٪ على التوالي، وفيما عدا هاتين السنتين، فقد تدنت نسبة المضاربة إلى أقل من ٢٪، وبالمقارنة مع المضاربة، نجد أن المشاركة كانت أحسن حظاً، فقد كانت نسبتها تتراوح حول ٧٪ بانتظام.

أما الاستثمار المباشر فكان ١٠٪ من مجموع التسهيلات. وقد أدخل البنك مؤخراً حساب صناديق التمويل المشتركة التي ارتفعت حصتها من ٢٪ من مجموع التسهيلات سنة ١٩٨٣م إلى ٤٪ سنة ١٩٨٤م.

أما بنك بنجلاديش الإسلامي - الذي يتعامل بشكل رئيسي في المشاركة والمراجعة

مع شيء يسير من التعامل في عمليات أخرى غير محددة - فقد ارتفعت نسبة المرباحة من ٥٠٪ سنة ١٩٨٣م إلى ٦٥٪ سنة ١٩٨٤م، وكذلك يظهر تقدم المرباحة بشكل أوضح في عدد العقود السنوية، فبينما كان مجموع عقود التمويل سنة ١٩٨٤م ٢٢٤٤ عقداً، كانت حصة المرباحة منها ٢١٥٦ عقداً، أي ما نسبته ٩٦٪، أما المشاركة فقد كان لها ٨٥ عملية، شكلت ٢٣٪ من مجموع التمويل لسنة ١٩٨٤م.

وكذلك برز تقدم عمليات المرباحة لدى بنك قطر الإسلامي، بل يكاد هذا البنك يحصر تعامله في المرباحة، فمن أصل ٢٣٠ عقداً أجراها سنة ١٩٨٣م، كانت حصة المرباحة منها ٢٢٩ عقداً، تشكل ٨٧٪ من مجموع المخصصات التمويلية، والباقي لعملية مشاركة واحدة. وفي سنة ١٩٨٤م كان للمرباحة ٦٦٥ عقداً من أصل ٦٦٧ عقداً، وللمشاركة عقدان.

أما في البنوك الإسلامية في السودان، فيبدو أن المشاركة كانت مرغوبة أكثر، فقد أجرى بنك التضامن الإسلامي سنة ١٩٨٣م ٢٦٩ عملية، كانت حصة المشاركة منها حوالي ٤٨٪، تمثل ٥٦٪ من مجموع التمويل لتلك السنة. ولكن هاتين النسبتين قد تلدنا إلى ٢٩٪ و ٣٧٪ على التوالي سنة ١٩٨٤م، حسب المعلومات المتيسرة. وقد برزت أهمية المرباحة لدى بنك التضامن الإسلامي خلال سنتين، إذ بلغت نسبتها ٧٠٪ من عدد العمليات، و ٦١٪ من المخصصات التمويلية. أما عمليات المضاربة لدى بنك التضامن الإسلامي، فقد كانت أربع عمليات لم تحقق أية أهمية نسبية.

أما البنك الإسلامي السوداني، فقدّم معلوماته عن سنة واحدة هي سنة ١٩٨٤م، وفيها تظهر استعمالات متنوعة لثلاث وسائل الثمان رئيسية، فقد تمت لديه في تلك السنة ١٤ عملية مضاربة، مثّلت ٣٪ من مجموع عدد العمليات، و ٣٪ من مجموع المخصصات المالية، أما الباقي فكان للمشاركة ٤٣٪ من المخصصات، وللمضاربة ٥٣٪ من تلك المخصصات.

تشير الأدلة المتوافرة بأن المرباحة أكثر شيوعاً وأكثر ظهوراً بين وسائل الائتمان لدى البنوك الإسلامية موضوع الدراسة، وقد تبينت الأهمية النسبية للمرباحة في مجموع

العمليات المالية لخمسة بنوك إسلامية في الجدول الأول الذي يتحدث عن نفسه*.

ويمكن أن نفترض بعض المبررات لتتقدم وسيلة المراجعة على غيرها من وسائل الائتمان لدى البنوك الإسلامية، ومثالاً على ذلك يمكن القول:

- ١ - المراجعة أقرب من غيرها إلى التمويل قصير الأجل.
 - ٢ - ولأنها أنسب للتمويل التجاري الذي تنصب فيه معظم أموال الاقراض لدى البنوك الإسلامية (كما سنرى فيما بعد).
 - ٣ - تعتبر المراجعة وسيلة ائتمان سهلة الاتباع وأن «قانون الابهام» أيسر للتطبيق فيها.
 - ٤ - توجد عواقب إدارية واقتصادية وقانونية في التعامل مع الوسائل الأخرى، خاصة المضاربة على نطاق واسع وغيرها.
- على أن هذه النقاط تبقى مجرد فرضيات ما لم نحصل على معلومات أوفر تجعل منها حقائق مقبولة.

خامساً: التوزيع القطاعي للتمويل:

من الطبيعي أن نسأل في العمل المصرفي الإسلامي هذا السؤال: ما القطاعات الاقتصادية التي تفيد من النظام المصرفي الإسلامي؟ ولعل نظرة إلى التوزيع القطاعي لمجمل التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية، يلقي بعض الضوء على هذا السؤال، لذلك طلبنا إلى البنوك الإسلامية أن تزودنا بقيمة المبالغ التي منحتها لمختلف القطاعات في مختلف الأعوام، وقسمت لهذا الغرض البنية الاقتصادية خمسة قطاعات رئيسية، هي: الصناعة الخفيفة، والزراعة، والانتاج الصناعي، والعقارات، والانشاءات، والتجارة. ولم يصل إلينا سوى ثلاثة ردود على هذا السؤال، وبالرغم من قلة عدد البنوك التي تجاوزت معنا، إلا أننا سنورد هذه الردود، آمليين أن تقدم بعض المعلومات عن هذه المسألة التي لم يتوافر لها إلا القليل من الأدلة الملموسة:

* قدم بنك فيصل الإسلامي - القاهرة - معلومات عن نسبة توزيع العمليات المالية المختلفة، ولكن تلك المعلومات كانت إجمالية، ومن أجل ذلك لم تدخل في تحليلاتنا هذه.

الجدول الثاني
التوزيع القطاعي للتمويل في البنوك الإسلامية المختارة سنة ١٩٨٤م،
والنسبة المئوية من مجموع التمويل الممنوحة إلى :

البنك	الزراعة	الانتاج الصناعي	الصناعة الخفيفة	المقارنات والانشاءات	التجارة
الإسلامي الأردني	٠,٥٣	٣٩,٧٩	١,٠٠	٢٥,٨٧	٣٢,٧٩
قطر الإسلامي	-	-	-	٩,٣٥	٩٠,٣٤
بنجلاديش الإسلامي	٠,٨٣	٢٦,١٠	-	-	٧٣,٠٧

المصدر: من المعلومات الواردة في الكشف الاحصائي الثاني .

ويمثل الجدول الثاني التوزيع القطاعي للتمويل في ثلاثة بنوك إسلامية، هي : البنك الإسلامي الأردني، وبنك قطر الإسلامي، وبنك بنجلاديش الإسلامي لسنة ١٩٨٤م، وقد ظهرت المعلومات المفصلة في الكشف الاحصائي الثاني . ولعل نظرة سريعة إلى الجدول الثاني تبين أن قطاعات الانتاج، والعقارات والانشاءات، والتجارة تستنزف معظم مخصصات التمويل لدى هذه البنوك الإسلامية، وأن للتجارة منها حصة الأسد، ففي بنك قطر الإسلامي استهلك ما نسبته ٩٩٪ من الأموال المقرضة في حقلي التجارة والعقارات، وللأخيرة ٩٪ وللتجارة ٩٠٪ . وفي بنك بنجلاديش استهلكت التجارة والانتاج الصناعي ما نسبته ٩٩٪ أيضاً، منها ٧٣٪ لقطاع التجارة و٢٦٪ لقطاع الانتاج . أما في البنك الإسلامي الأردني فكان التوزيع أعديل، إذ نال قطاع العقارات والانشاءات حوالي ربع أموال التسهيلات الائتمانية، ووزع الباقي بشكل مقبول بين الانتاج الصناعي والتجارة، أما الزراعة فنالت حصة لا تكاد تبين من مجموع الأموال المقرضة .

أما التوزيع الزمني لتمويل هذه القطاعات في البنوك الثلاثة، فيظهر في الكشف الاحصائي الثاني : وهوالنسبة نفسها في بنك قطر الإسلامي وبنك بنجلاديش الإسلامي، لأنهما تأسسا سنة ١٩٨٣م، حيث بقيت نسبة التوزيع في سنة ١٩٨٤م على ما كانت عليه في سنة التأسيس، أما في البنك الإسلامي الأردني، فقد ظهرت تغيرات واضحة من سنة

إلى أخرى خلال المدة ١٩٨٠م - ١٩٨٤م في نسبة توزيع التمويل على القطاعات المختلفة المذكورة في الجدول الثاني، فالتجارة مثلاً كانت نسبة حصتها ٧٣٪ في سنة ١٩٨٠م وبدأت تتناقص هذه النسبة تدريجياً وبشكل رتيب ومنظم، بحيث وصلت إلى ٣٢٪ من مجموع التسهيلات الائتمانية في سنة ١٩٨٤م، بالرغم من أن التجارة لا تزال في المقدمة من حيث عدد العقود المبرمة أو المبالغ المستهلكة، أما الصناعات الخفيفة والزراعة فلم ينهيا لهما تمويل عالٍ، وكانت نسبة حصتهما تتراوح بين ١٪ و ٢٪ من مجموع التسهيلات، بينما ارتفعت قيمة الأموال التي استهلكها قطاع العقارات والانشاءات حتى سنة ١٩٨٣م، عندما حققت نسبة تزيد على ثلث التسهيلات عامة. في حين كانت النسبة ١٣٪ سنة ١٩٨٠م، ثم أخذت في التناقص، أما قطاع الانتاج الصناعي فكانت نسبة حصته من مجموع التمويل تتزايد باستمرار من حيث عدد العمليات، أو القيمة المطلقة، أو نسبة ذلك إلى مجموع التسهيلات الائتمانية.

يعتمد التمويل الذي يمنحه أي بنك لأي قطاع، بالدرجة الأولى، على عاملين هما: أسلوب التمويل، والمدة المقررة للتسديد، وتشير البيانات المقدمة من البنوك الإسلامية إلى أن التجارة تمول عن طريق المراجعة، في حين تلجأ البنوك لتمويل قطاع الانتاج الصناعي عن طريق المشاركة، ولما كانت حاجات التجارة قصيرة الأمد بطبيعتها، فقد نجحت البنوك الإسلامية في تلبية تلك الحاجات بالرجوع إلى أسلوب المراجعة. مع أنه لم يتبلور - حتى الآن - أسلوب المضاربة في الائتمان، وعندما تتيسر الوسائل والطرائق لازالة العوائق المبدئية الحائلة دون تطبيق عقود المضاربة بنجاح، فإن البنوك الإسلامية تستطيع عندئذ تنويع عمليات الائتمان قطاعياً، وتلبية حاجة كل من قطاعي الزراعة والصناعات الخفيفة.

سادساً: آجال التسهيلات الائتمانية :

تعتبر جدولة آجال التمويل عاملاً هاماً في تقييم أي نظام بنكي، ونعني بجدول الأجال: التوزيع الزمني المخصص للتمويل، أي ما طول مدة التمويل التي يمنحها البنك لآلة عملية محددة؟ إذ أنه من المسلم به أن الحاجة إلى التمويل تختلف من وحدة إلى أخرى، كما يختلف الوقت الممنوح من قطاع إلى آخر، وقد اتفق على تصنيف آجال التسهيلات الائتمانية على النحو التالي :

- ١ - التمويل قصير الأجل جداً، ولا يزيد أجل القرض على بضعة أيام أو بضعة أسابيع .
 - ٢ - التمويل قصير الأجل الذي تقل مدته عن ٩٠ يوماً .
 - ٣ - التمويل متوسط الأجل الذي تتراوح مدته بين ٣ أشهر و٦ أشهر .
 - ٤ - التمويل طويل الأجل والذي قد تمتد فترته من سنتين إلى عشر سنوات أو أكثر .
- وتحقيقاً للرغبة في معرفة الأجل التي تمنحها البنوك الإسلامية لعملياتها الائتمانية المختلفة، فقد أدرجنا طلب ذلك ضمن الاستبيان المرسل لها، وحددنا الأجل في الاستبيان - لغايات إحصائية - بستة أنواع :

- ١ - لمدة ثلاثة أشهر .
- ٢ - لمدة ٦ أشهر وأكثر من ٣ أشهر .
- ٣ - لسنة أو أقل، ولكن أكثر من ٦ أشهر .
- ٤ - لسنتين .
- ٥ - لثلاث سنوات .
- ٦ - لمدة تزيد على ٣ سنوات .

وقد تسلمنا ردود أربعة بنوك هي : بنك قطر الإسلامي ، والبنك الإسلامي الدولي - الدنمرك، وبنك بنجلاديش الإسلامي ، والبنك السوداني الإسلامي . وتظهر المعلومات المقدمة منهم في الكشف الإحصائي الثالث، مع ملاحظة أن هذه البنوك الأربعة جميعها قد تأسست سنة ١٩٨٣م، مما يحصر المعلومات في ستي ١٩٨٣م و١٩٨٤م . أما البنوك الأقدم فلم تتجواب - لسوء الحظ - مع هذا السؤال .

وكما يظهر من المعلومات المقدمة، فإن معظم البنوك الإسلامية تتعامل إما في التمويل قصير الأجل لثلاثة أشهر أو أقل، أو تتعامل في التمويل متوسط الأجل لمدة سنة أو أقل، ولم يمنح بنك قطر أية تمويلات لمدة سنتين، في حين منحت البنوك الثلاثة الأخرى تمويلات تزيد آجالها على سنتين، غير أنها لا تشكل نسبة عالية في مجموع المبالغ المقدمة، ويمكن القول إن البنوك الإسلامية - بوجه عام - لا تميل إلى منح التمويلات طويلة الأجل، بل تحصر تعاملها في منح التمويلات قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل .

سابعاً: الخلاصة:

تضمنت هذه الورقة معلومات هامة عن توزيع التسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك الإسلامية، من: مضاربة، أو مرابحة، أو مشاركة، أو اجارة، أو استثمار مباشر، أو صناديق التمويل المشتركة. ويبدو أن المرابحة والمشاركة والاستثمار المباشر أكثرها انتشاراً لدى البنوك موضوع الدرس، وتبقى المرابحة متقدمة على عمليات التمويل والائتمان الأخرى لدى البنوك الإسلامية التي تمت دراسة أوضاعها، وهذا التقدم يشمل عمليات الائتمان كلها، من حيث عددها، ومن حيث قيمة التمويل الممنوحة، وتحل المشاركة في المقام الثاني من حيث الأهمية.

أما المضاربة، فحصةها من التمويل قليلة ومتدنية جداً، وبالرغم من قلة الأدلة المحسوسة، إلا أن ما توصلنا إليه يدل على أن لعمليات المرابحة السيطرة في حقل التجارة، وأن المشاركة هي الوسيلة المستعملة في عمليات تمويل نشاطات الانتاج الصناعي. ولما كانت المضاربة أميل إلى القروض طويلة الأجل، وهي العمليات التي لم تمارسها البنوك الإسلامية إلى الآن، لذلك كان التعامل بها - في الوقت الحاضر، وفي أحسن الحالات - محدوداً. أما استعمال المضاربة على نطاق أوسع في عمليات التمويل، فإنه يستدعي التحقق مسبقاً من بعض الضروريات التي لا توجد في الوقت الحاضر. فمثلاً تحتاج البنوك الإسلامية عندما ترغب في أن تضع المضاربة موضع التنفيذ، إلى مؤسسات تقييم المشاريع فنياً، فهي لا تمول إلا المشاريع السليمة فنياً، ومثل هذه المقدرة الفنية لازمة أيضاً لدراسة أي مشروع مطروح للتمويل لضمان صحة التقييم. وقد تكون في بعض البلاد موانع قانونية أمام المضاربة، ولا بد كذلك من تسهيلات مناسبة لمراقبة المشروع وللتقييم متوسط الأجل، وما لم تتحقق هذه المتطلبات الأساسية، هي وغيرها، فإنه لا ينتظر من البنوك أن تتوسع في استعمال المضاربة وسيلة للائتمان.

وقد تمت دراسة التوزيع القطاعي للتمويل بالنسبة لخمس قطاعات رئيسية، هي: الزراعة، والانتاج الصناعي، والصناعات الخفيفة، والعقارات، والتجارة. ولم تتجاوب البنوك في هذه الناحية، إذ وردت الأجوبة في الحقيقة من ثلاثة بنوك فقط. وتم تحليل المعلومات لعلها تلقي بعض الضوء على مسار التسهيلات الائتمانية لدى البنوك

الإسلامية . وأشارت المعلومات المتوافرة إلى أن معظم التمويل يتجه إلى قطاع التجارة ، حيث وصلت نسبة الاستثمار في ميدان التجارة في بعض البنوك إلى ٩٠٪ من مجموع التمويل ، وإذا جاز أن نأخذ أي بنك إسلامي مثلاً يحتذى لكل البنوك ، فمن المتظر أن تناقص حصة التجارة من مجموع التمويل ، كما حدث في البنك الإسلامي الأردني ، حيث ارتفعت حصة القطاعات الأخرى على حساب قطاع التجارة ، وقد تبين من تجربة البنك الإسلامي الأردني ، وبنك بنجلاديش الإسلامي أنهما يمولان قطاع الانتاج الصناعي على نطاق واسع ، وهذا مؤشر على صحة العمليات ، ويشر بأن يزيد تمويل هذا القطاع . ونأمل - مع مرور الوقت - أن تتمكن البنوك الإسلامية من تعهد تمويل المشاريع بالرعاية .

هناك حقلان من حقول الاقتصاد لم يصل إليهما إلا القليل من حصص التمويل في البنوك الإسلامية ، هما الزراعة والصناعات الخفيفة . وهذان القطاعان - في ضوء الأوضاع الاقتصادية للأقطار الإسلامية - هما أكثر القطاعات استيعاداً من قبل أصحاب الأموال المتوافرة للاقراض ، إذ تشير المعلومات التي بين أيدينا إلى أن حصة الزراعة والصناعات الخفيفة من مجموع التمويل لم تكن شيئاً مذكوراً ، ومن الممكن تعليل عدم ميل البنوك الإسلامية إلى تمويل هذين النشاطين : تغلب على البنوك الإسلامية صفة البنوك التجارية ، وفي أوائل عهدها كانت السلامة وسرعة المردود تهيمان على سياسة الاقراض فيها ، وبالتالي كان تمويل الزراعة أكثر خطورة ، أما الصناعات الخفيفة فمعظمها ينقصه التنظيم . وهذه العوامل تبرر ضعف التمويل الموجه للزراعة . وعلى كل حال ، فإن هذا الحقل يستطيع التمويل البنكي الإسلامي أن يثبت فيه دوره الاجتماعي والاقتصادي ، في دفع التنمية الاقتصادية في الأقطار الإسلامية . ولا بد من تأمين بعض المتطلبات الأساسية قبل أن تتمكن البنوك الإسلامية من أداء هذا الدور ، فلا بد لها من فتح فروعها في المدن الصغيرة والقرى ، ليسري التعامل البنكي الإسلامي بين طبقات الشعب . إذ تتركز البنوك الإسلامية في الوقت الحالي في المدن الكبيرة . وقد وجهنا إلى البنوك الإسلامية - في دراستنا هذه - سؤالاً عن مدى رغبتهم في فتح فروع جديدة في المناطق الريفية ، وكانت ردود معظمهم بالإيجاب ، وربما يكون هذا دافعاً لتوجيه مصادر التمويل نحو التنمية الاقتصادية .

يبقى على البنوك الإسلامية أن توجه عنايتها إلى تمويل النشاطات الزراعية ، فأي

وسائل الائتمان تناسب حقن الزراعة؟ كيف نتغلب على عدم وضوح الرؤية بالنسبة لجودة المحصولات كمّاً ونوعاً في سنة ما؟ هل نطلب كفيلاً ثالثاً؟ ولا بد أن تلقى الإجابة على هذه الأسئلة تمحيصاً وتدقيقاً قبل أن تقدم البنوك الإسلامية على تمويل الزراعة.

نأتي أخيراً إلى آجال التسهيلات الائتمانية، حيث كشفت هذه الدراسة عن أن معظم البنوك الإسلامية تقدم الأموال إلى آجال تتراوح بين ٦ أشهر وسنة واحدة، وليس لدى هذه البنوك حالياً إمكانيات مادية للأجل قصيرة الأمد جداً، مثل اليوم أو الأسبوع، حيث تستطيع أن تستثمر الأموال وتصفيها بسرعة حين يلزم ذلك، وفي الحقيقة فإن تطوير مثل هذه القدرات المالية لدى البنوك الإسلامية يستلزم قيام سوق ثانوية، حيث يمكن أن يتاجر من خلالها بهذه الأنواع من التمويل، والجهود قائمة لتأمين ذلك من بعض البنوك، ولن نطغف ثمرات تلك الجهود إلا بعد مضي مدة ما. أما بالنسبة للاقراض طويل الأجل، فإنه يلاحظ أن بعض البنوك الإسلامية بدأت تميل إلى تبني هذا النوع من التمويل، وإلى أن يتم ذلك، لا بد لهذه البنوك الإسلامية من زيادة تجربتها وتطوير خبراتها.

الكشف الإحصائي الأول
عمليات التمويل لدى البنك الإسلامي

١ - البنك الإسلامي الأردني :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	مبلغ التمويل بالدينار الأردني	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٠	عمليات المقفارية	٩٥,٠٩٢	١,٤٠
	عمليات المعاوضة	٧١٥,٤٤٥	١٠,٢٠
	عمليات المرابحة	٥٧١٨,٢٤٧	٨٤,٧٦
	الاجارة	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—
	صناديق التمويل المفتوحة	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٢١٧,٢٣٩	٣,٢٢
	المجموع	٦٧٤٦,٠٢٣	٩٩,٩٨

٤,٩٦	٧٠٤,٥٥٥	عمليات المقضارية	١٩٨١
٧,١٨	١٠٢٠,٧٨٠	عمليات المشتركة	
٧٠,٧٥	١٠٠٤٦,٣٨١	عمليات المراقبة	
—	—	الاجارة	
١٤,٧٤	٢٠٩٣,١٧٣	الاستثمار المباشر	
—	—	صافي التمويل المشتركة	
٢,٣٥	٣٣٤,٧٩٦	عمليات تمويل أخرى	
٩٩,٩٨	١٤١٩٨,٦٨٥	المجموع	
٣,٠٣	٨٠٦,٦١١	عمليات المقضارية	١٩٨٢
٧,٣٤	١٩٥١,٢٥١	عمليات المشاركة	
٧٦,٤٨	٢٠٣٢٣,٨٩٥	عمليات المراقبة	
—	—	الاجارة	
١٢,٠٢	٣١٩٤,٧٧٥	الاستثمار المباشر	
—	—	صافي التمويل المشتركة	
١,١١	٢٩٥,٢٣٩	عمليات تمويل أخرى	
٩٩,٩٨	٢٦٥٧١,٧٧١	المجموع	

٧,٦٣	٢٩٢,٢٦١	عمليات المضاربة	١٩٨٣
٧,٨٦	٧٨٧٩,٧٨٥	عمليات المشاركة	
٧٨,٧١	٢٩١٣٤,٩٣٣	عمليات المراقبة	
—	—	الاجساره	
٧,٤١	٧٨١٢,٥١١	الاستثمار المباشر	
٢,١٢	٨٠٠,٠٠٠	صناديق التمويل المشتركة	
١,٢٥	٤١٧,٧٥٩	عمليات تمويل أخرى	
٩٩,٩٨	٣٧٥٩١,٢٤٩	المجموع	
٠,٧٨	١٨٢,٢٤٩	عمليات المضاربة	١٩٨٤
٧,١٠	٤٤٧٨,٥٠٠	عمليات المشاركة	
٧٢,٠٣	٤٥٣٨٩,٣٢٢	عمليات المراقبة	
—	—	الاجساره	
١٤,٨١	٩٣٣٦,٣٠٤	الاستثمار المباشر	
٥,٣٥	٣٣٧٥,٠٠٠	صناديق التمويل المشتركة	
٠,٣٩	٢٥١,٨٤٨	عمليات تمويل أخرى	
٩٩,٩٦	٦٣٠,١٣,٤٠٣	المجموع	

- لم يقدم معلومات عن عدد العمليات.

٢- بنك بنجلاديش الإسلامي :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين التاكا	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المربحة	٦٠	٢٨,٢٠	٥٠,٤٢
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٣	٢٧,٧٣	٤٩,٥٧
	المجموع	٦٣	٥٥,٩٣	٩٩,٩٩
١٩٨٤	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	٨٥	١٠٦,٥٨	٢٣,٢٨
	عمليات المربحة	٢١٥٦	٢٩٩,٠٨	٦٥,٣٣
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٣	٥٢,١٣	١١,٣٨
	المجموع	٢٢٤٤	٤٥٧,٧٩	٩٩,٩٩

٣- البنك الإسلامي السوداني لسنة ١٩٨٣ فقط :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	نسبة توزيع العمليات	مبلغ التمويل بملايين الجنيئات السودانية	نسبة التوزيع المئوية
١٩٨٣	عمليات المضاربة	١٤	٢,٠٢	١,٤٤	٢,٨٣
	عمليات المشاركة	٢١٣	٣٠,٧٣	٢٢,٠٧	٤٣,٥٠
	عمليات المربحة	٤٦٦	٦٧,٢٤	٢٧,٢٢	٥٣,٦٥
	الاجارة	—	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—	—
	المجموع	٦٩٣	٩٩,٩٩	٥٠,٧٣	٩٩,٩٩

٤- بنك التضامن الإسلامي - السوداني :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	نسبة توزيع العمليات	مبلغ التمويل بملايين الجنيئات السودانية	نسبة التوزيع المئوية
١٩٨٣	عمليات المضاربة	٤	٠,٧١	٠,٤	٠,٧٥
	عمليات المشاركة	٢٦٩	٤٧,٨٦	٢٩,٩	٥٦,٤١
	عمليات المربحة	٢٨٩	٥١,٤٢	٢٢,٧	٤٢,٨٣
	الاجارة	—	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—	—
	المجموع	٥٦٢	٩٩,٩٩	٥٣,٠	٩٩,٩٩

تابع بنك التضامن الإسلامي - السوداني :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	نسبة توزيع العمليات	مبلغ التمويل بملايين الجنيهات السودانية	نسبة التوزيع المئوية
١٩٨٤	عمليات المضاربة	٤	٠,٥٧	٠,٥	١,٣٣
	عمليات المشاركة	٢٠٦	٢٩,٤٢	١٣,٩	٣٧,١٦
	عمليات المربحة	٤٩٠	٧٠,٠٠	٢٣,٠	٦١,٤٩
	الاجارة	—	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—	—
	المجموع	٧٠٠	٩٩,٩٩	٣٧,٤	٩٩,٩٩

٥- بنك فيصل الإسلامي - القاهرة :

السنة	نوع وسيلة التمويل	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين الدولارات	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٧٩	عمليات المضاربة	٥٢	٩,٠	-
	عمليات المشاركة	-	-	-
	عمليات المربحة	-	-	-
	الاجارة	-	-	-
	الاستثمار المباشر	-	-	-
	صناديق التمويل المشتركة	-	-	-
	عمليات تمويل أخرى	-	-	-
	المجموع	٥٢	٩,٠	
١٩٨٠	عمليات المضاربة	١٧٨	٦١,٠	-
	عمليات المشاركة	-	-	-
	عمليات المربحة	-	-	-
	الاجارة	-	-	-
	الاستثمار المباشر	-	-	-
	صناديق التمويل المشتركة	-	-	-
	عمليات تمويل أخرى	-	-	-
	المجموع	١٧٨	٦١,٠	
١٩٨١	عمليات المضاربة	٤٦١	١٢٤,٠	٨٩,٤٦
	عمليات المشاركة	-	-	-
	عمليات المربحة	-	-	-
	الاجارة	-	-	-
	الاستثمار المباشر	٥	١١,٨	٨,٥١
	صناديق التمويل المشتركة	٤	٢,٨	٢,٠٢
	عمليات تمويل أخرى	-	-	-
	المجموع	١٢٧٠	١٣٨,٦	٩٩,٩٩

السنة	نوع وسيلة التمويل	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين الدولارات	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٢	عمليات المضاربة	١٢٦٩	٤١٠,٠	٩٦,٥٦
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المربحة	—	—	—
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	٥	١١,٨	٢,٧٧
	صناديق التمويل المشتركة	٥	٢,٨	٠,٦٥
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	١٢٧٩	٤٢٤,٦	٩٩,٩٨
١٩٨٣	عمليات المضاربة	٢٥٣٥	٧٦٧	—
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المربحة	—	—	—
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	٢٥٣٥	٧٦٧	—
١٩٨٤	عمليات المضاربة	٣٤٦٤	٩٩٣,٠	٩١,٢٢
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المربحة	—	—	—
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	٣٢	٩٥,٥	٨,٧٧
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	٣٤٩٦	١٠٨٨,٥	٩٩,٩٩

٦- بنك قطر الإسلامي:

السنة	نوع وسيلة التمويل	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	١	٣,٠٠	١٢,٥
	عمليات المربحة	٢٢٩	٢٠,٩٦	٨٧,٤
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	٢٣٠	٢٣,٩٦	٩٩,٩
١٩٨٤	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	٢	٠,٩٩٤	٢,٢٠
	عمليات المربحة	٦٦٥	٤٤,١٧٦	٩٧,٧٩
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	٦٦٧	٤٥,١٧٠	٩٩,٩٩

الكشف الإحصائي الثاني
توزيع التمويل حسب القطاعات

١- البنك الإسلامي الأردني :

السنة	الأنشطة المعملة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	المبلغ بالدينار الأردني	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٠	الزراعة	٢٥	١٧,٠٠	٧٢٢,٨٨٦	١٢,٣٤
	الصناعة	٨	٥,٤٤	٤٧,٩٠٣	٠٠,٨١
	الصناعات الخفيفة	٢٠	١٣,٦٠	٧٧٠,٦٥٠	١٣,١٦
	المقارنات والانشاءات	٩٤	٦٣,٩٤	٤٣١٤,١٦٩	٧٣,٦٧
	التجارة				
	المجموع	١٤٧	٩٩,٩٨	٥٨٥٥,٦٠٨	٩٩,٩٨
١٩٨١	الزراعة	٣	١,١٧	١٥٧,٣٥٣	١,٤٩
	الصناعة	٣٤	١٣,٧٨	٩١٩,٤٢١	٨,٧٤
	الصناعات الخفيفة	١٧	٦,٦٤	١٥٧,٩٢٢	١,٥٠
	المقارنات والانشاءات	٤٥	٤٧,٥٨	٣١٤٤,٣٥٦	٢٩,٨٩
	التجارة	١٥٧	٦١,٣٢	٦١٣٩,٧٧٢	٥٨,٣٦
	المجموع	٢٥٦	٩٩,٩٨	٥٨٥٥,٦٠٨	٩٩,٩٨
١٩٨٢	الزراعة	١٠	١,٩٨	١٩١,٥٨٤	١,٠٩
	الصناعة	٥١	١٠,١١	١٤٦٣,٧٦٨	٨,٣٣
	الصناعات الخفيفة	٥٤	١٠,٧١	٤١٢,٣٠٥	٢,٣٤
	المقارنات والانشاءات	٨١	١٦,٠٧	٥٩٩٠,٩٨٦	٣٤,١٠
	التجارة	٣٠٨	٦١,١١	٩٥٠٨,٩٠٧	٥٤,١٢
	المجموع	٥٠٤	٩٩,٩٨	١٧٥٦٧,٥٥٠	٩٩,٩٨
١٩٨٣	الزراعة	٣٠	٣,٨٨	٣٨١,٠٠٢	١,٣٩
	الصناعة	٥٦	٧,٢٤	٥٩٨١,٨٤٢	٢١,٨٦
	الصناعات الخفيفة	٨٠	١٠,٣٤	٥٩٤,٣٩٤	٢,١٧
	المقارنات والانشاءات	١٠٣	١٣,٣٢	٦٨١٦,٦٤٤	٢٤,٩١
	التجارة	٥٠٤	٦٥,٢٠	١٣٥٨٦,٧٩٤	٤٩,٦٥
	المجموع	٧٧٣	٩٩,٩٨	٢٧٣٦٠,٦٣١	٩٩,٩٨

السنة	الأنشطة الممولة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	المبلغ بالدينار الأردني	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٤	الزراعة	٤٣	٤,٢٢	٢٢٦,٧٦٣	٠,٥٣
	الصناعة	٤٦	٤,٥٢	١٦٨١٨,٣٤٣	٣٩,٧٩
	الصناعات الخفيفة	١٠٥	١٠,٣٢	٤٢٣,٩٥٧	١,٠٠
	العقارات والإنشاءات	٢٦١	٢٥,٦٦	١٠٩٣٤,١١٤	٢٥,٨٧
	التجارة	٥٦٢	٥٥,٢٦	١٣٨٥٧,١٩٨	٣٢,٧٩
	المجموع	١٠١٧	٩٩,٩٨	٤٢٢٦٠,٣٧٥	٩٩,٩٨

٢- بنك قطر الإسلامي:

السنة	الأنشطة الممولة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	مبلغ التمويل بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	الزراعة	—	—	—	—
	الصناعة	—	—	—	—
	الصناعات الخفيفة	—	—	—	—
	العقارات والإنشاءات	٣	—	٤,٣٠	٢٠,٥١
	التجارة	٢٢٤	—	١٦,٦٦	٧٩,٤٨
	المجموع	٢٢٧	—	٢٠,٩٦	٩٩,٩٩
١٩٨٤	الزراعة	—	—	—	—
	الصناعة	—	—	—	—
	الصناعات الخفيفة	—	—	—	—
	العقارات والإنشاءات	٥	—	٤,١٣	٩,٣٥
	التجارة	٦٦٠	—	٤٠,٠٤	٩٠,٦٤
	المجموع	٦٦٥	—	٤٤,١٧	٩٩,٩٩

٣- بنك بنجلاديش الإسلامي:

السنة	الأنشطة الممولة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	مبلغ التمويل بملايين التاكا - بنجلاديش	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	الزراعة	١	-	٤,٠٠	٧,١٥
	الصناعة	-	-	-	-
	الصناعات الخفيفة	-	-	-	-
	المقارنات والانشاءات	-	-	-	-
	التجارة	٦٢	-	٥١,٩٣	٩٢,٨٤
	المجموع	٦٣	-	٥٥,٩٣	٩٩,٩٩
١٩٨٤	الزراعة	١	-	٣,٦٠	٠,٨٣
	الصناعة	٨٥	-	١٠٦,٥٨	٢٦,١٠
	الصناعات الخفيفة	-	-	-	-
	المقارنات والانشاءات	-	-	-	-
	التجارة	٢١٤٢	-	٢٩٩,٠٨	٧٣,٠٧
	المجموع	٢٢٢٨	-	٤٠٩,٢٦	١٠٠

الكشف الاحصائي الثالث جدول آجال التمويل

١- بنك قطر الإسلامي:

السنة	أجل القرض	عدد العمليات	المبالغ المخصصة بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	ثلاثة أشهر أو أقل	١٣٩	٦,٩٠٧	٣٢,٩٤
	سنة أشهر أو أقل ولكن أكثر من ثلاثة أشهر	٨٧	٩,٧٥٨	٤٦,٥٤
	سنة أو أقل	٣٣	٤,٢٩٩	٢٠,٥٠
	مستان	-	-	-
	ثلاث سنوات	-	-	-
	أكثر من ثلاث سنوات	-	-	-
	المجموع	٢٢٩	٢٠,٩٦٤	٩٩,٩٨

تابع بنك قطر الإسلامي :

السنة	أجل القرض	عدد العمليات	المبالغ المخصصة بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٤	ثلاثة أشهر أو أقل	٥٨٠	٢١,٥٧٧	٤٨,٨٤
	سنة أشهر لو أقل ولكن أكثر من ثلاثة أشهر	٨٠	١٨,٤٦٤	٤٢,١٠
	سنة واحدة أو أقل	٥	٤,١٣٥	٩,٠٦
	مستان	—	—	—
	ثلاث سنوات	—	—	—
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—	—
	المجموع	٦٦٥	٤٤,١٧٦	١٠٠, —

٢- البنك الإسلامي الدولي - الدنمرك :

السنة	أجال القروض	النسبة المئوية للتوزيع عام ١٩٨٣ م	النسبة المئوية للتوزيع عام ١٩٨٤ م
	ثلاثة أشهر أو أقل	١٠	٢٠
	سنة أشهر أول أقل	٣٠	٣٠
	سنة واحد أو أقل	٥٠	٤٠
	مستان	١٠	١٠
	ثلاث سنوات	—	—
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—
	المجموع	١٠٠	١٠٠

* لم تتوافر معلومات مطلقة عن عدد العمليات أو المبالغ المستغلة.

٣- البنك الإسلامي - بنجلاديش عن سنة واحدة فقط :

السنة	آجال القروض	عدد العمليات	النسبة المئوية للتوزيع	المبالغ المستعملة بملايين التاكا	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	ثلاثة أشهر أو أقل	—	—	—	—
	سنة أشهر أو أقل	١٢٥	٦,٢٥	١٠,٥٠	٣,٥١
	سنة واحدة أو أقل	١٠٥٠	٥٢,٥٠	١٦٠,٠٠	٥٣,٤٩
	سنتان	٨٢٥	٤١,٢٥	١٢٨,٥٨	٤٢,٩٩
	ثلاث سنوات	—	—	—	—
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—	—	—
	المجموع	٢٠٠٠	١٠٠	٢٩٩,٠٨	٩٩,٩٩

٤- البنك الإسلامي السوداني لسنة واحدة فقط :

السنة	آجال القروض	عدد العمليات	النسبة المئوية للتوزيع	مبلغ التمويل بملايين الجنيهاات السودانية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٤	ثلاثة أشهر أو أقل	٤٦٤	٥٤,٧٨	٢٠,٠٦	٣٧,١٨
	سنة أشهر أو أقل	٢١٣	٢٥,١٤	١٨,٩١	٣٥,٠٥
	سنة واحدة أو أقل	١٤٥	١٧,١١	١٢,٣٤	٢٢,٨٧
	سنتان	٢٣	٢,٧١	٢,٥١	٤,٦٥
	ثلاث سنوات	٢	٠,٢٣	٠,١٣	٠,٢٤
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—	—	—
	المجموع	٨٤٧	٩٩,٩٧	٥٣,٩٥	٩٩,٩٩

التعليق الأول

الدكتور عبد الحميد خرايشة*

يعتبر هذا البحث من الأبحاث الهامة الجديدة، إذ اتبع فيه الباحث أسلوب الدراسة الميدانية لمعرفة أوجه نشاطات البنوك الإسلامية وتحليلها، ومعرفة اتجاهات هذه البنوك في مجالات التمويل المختلفة، ومدى الأخذ بنشاط معين دون آخر.

ويمكن - من خلال هذه الدراسة الميدانية - تعرّف المشاكل التي تواجه البنوك الإسلامية، وبالتالي البحث عن الحلول المناسبة لها.

وتوضح هذه الدراسة أن للمرابحة حصة الأسد في نشاطات البنوك الإسلامية قيد الدراسة، حيث تصل في البنك الإسلامي الأردني إلى ٧٢٪ من جملة نشاطاته، وفي البنك الإسلامي ببينجلاديش ٦٥,٣٪، وبنك السودان الإسلامي ٥٣,٦٪، وبنك التضامن الإسلامي ٦١,٤٪، وبنك قطر الإسلامي ٩٧,٧٪ وكل ذلك عام ١٩٨٤. ويدل هذا على أن نصيب النشاطات الأخرى لهذه البنوك قيد الدراسة، محدودة مقارنة بنصيب المrabحة، وقد ذكر الباحث عدداً من مبررات لجوء البنوك الإسلامية إلى تفضيل المrabحة على غيرها من وسائل الإئتمان، وذكر منها ما يلي:

- ١ - أن المrabحة أقرب من غيرها إلى التمويل قصير الأجل.
- ٢ - أن المrabحة أنسب إلى التمويل التجاري.
- ٣ - أن المrabحة وسيلة ائتمان سهلة الاتباع.
- ٤ - وجود بعض العوائق الادارية والاقتصادية والقانونية الناتجة عن التعامل مع الوسائل الأخرى.

* كلية الاقتصاد والعلوم الادارية - الجامعة الاردنية، عمان - الأردن.

وأبرزت هذه الدراسة كذلك التوزيع القطاعي للتمويل في البنوك الإسلامية، وأظهرت أن المعلومات المتوافرة محدودة، ولا تمثل إلا التوزيع القطاعي في ثلاثة بنوك، ويلاحظ من هذه المعلومات، أن قطاع التجارة يحظى بالنسبة الكبرى بين القطاعات الاقتصادية الأخرى. فمثلاً تصل نسبة التجارة في نشاط بنك قطر الإسلامي إلى ٣٤,٩٠٪، وفي بنك بنجلاديش الإسلامي إلى ٧٣,٠٧٪، وفي البنك الإسلامي الأردني إلى ٣٢,٧٩٪، أما نصيب الزراعة والصناعة من تمويل البنوك الإسلامية قيد الدراسة فإنه محدود للغاية، حيث يتراوح بين ١ إلى ٢٪، ويعود ذلك إلى أن التجارة تعمل بأسلوب المربحة، النشاط الرئيسي للبنوك الإسلامية، وهي تحتاج إلى أوقات زمنية قصيرة نسبياً في تمويلها.

كملا يلاحظ الباحث أن البنوك الإسلامية تقوم بمنح التسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل، أما التسهيلات القصيرة جداً وطويلة الأجل فمحدودة للغاية.

ولا تزال البنوك الإسلامية في بداية الطريق، وتحتاج تجربتها إلى وقت أطول للحكم عليها، ولا نستطيع أن نطبق عليها المعايير التي نطبقها على البنوك التقليدية (الربوية)، وذلك لأن طريق البنوك التقليدية أصبحت واضحة المعالم، إذ أنها تعمل في ظل أنظمة وقوانين قد تطورت خلال حقبة طويلة من الزمن. إلا أن دراسة تجربة البنوك الإسلامية وتقييمها أمر ضروري لمعرفة الأخطاء التي تقع فيها وتطور أعمالها، بحيث تبقى منسجمة مع روح الإسلام، وتواكب التطور الحديث للأعمال المصرفية.

لم يوضح الباحث المشاكل التي تواجه البنوك الإسلامية في عمليات التمويل قصيرة الأجل (الأقل من شهر أو أسبوع أو غير ذلك)، وطويلة الأجل، وطرق حلها، وعليه فلا بد من طرح بعض الأفكار عن استراتيجيات التمويل في البنوك الإسلامية، منها ما يعالج المشاكل قصيرة الأجل، ومنها ما يعالج المشاكل طويلة الأجل، وهي ما يلي:

١ - إن توجه البنوك الإسلامية نحو المربحة يعود - بالإضافة إلى ما ذكر سابقاً - إلى أن البنوك الإسلامية تنقصها الخبرة والدراية، وتعمل في ظل أنظمة وقوانين وضعت لتلائم مع البنوك التقليدية (الربوية)، مع الفرق الكبير بين الصنفين، ولذلك تلجأ البنوك الإسلامية إلى المربحة باعتبارها أقل خطورة، لأن أوقاتها قصيرة ومتوسطة

الأجل، وبالتالي تؤمن السيولة لهذه البنوك. وهذا النوع من التسهيلات لا يتطلب من العميل مسك حسابات نظامية، كصيغ المشاركة والمضاربة وغيرها من صيغ المعاملات، ونظراً لعدم تجربة المتعاملين مع البنوك الإسلامية بمسك دفاتر نظامية، وضعف القيم والأخلاقيات الخاصة بالمعاملات، فقد أدى ذلك إلى أن يصبح نصيبها محدوداً، وتتوجه البنوك الإسلامية إلى المرابحة لأنها لا تحتاج إلى فحص حسابات العميل، إذ أن الربح محدد مسبقاً ولا علاقة لها بربح العميل أو خسارته.

٢ - ضرورة إيجاد طرق أو وسائل اتصال مناسبة بين البنوك الإسلامية، وزيادة التعاون بينها لتمويل التجارة بين الدول الإسلامية من ناحية. كما أن ضيق السوق المحلي لبعض الدول الإسلامية لا يمكن من استخدام عدد من البنوك الإسلامية في تلك الدول ما يتوافر لديها من أرصدة كبيرة، وهذا يستدعي المزيد من التنسيق لتحويل جزء من هذه الفوائض إلى مجالات استثمارية في دول إسلامية أخرى، إما بصورة مستقلة، أو من خلال البنك الإسلامي في ذلك البلد، ولا بد من ترتيب نظام للتعاون بين البنوك الإسلامية، بحيث يكفل توافر المعلومات عن مجموعة المشروعات طلبية التمويل والمستوفية لمعايير فنية تتفق عليها البنوك الإسلامية جميعها، وذلك بإنشاء مركز معلومات مشترك لخدمة البنوك الإسلامية كلها. كما ينبغي اعتماد عدد من البنوك على البنوك الأخرى في دراسة المشروعات وتقييمها، وأن توضع طريقة تكفل التمويل المشترك من عدة بنوك لمشروع واحد.

٣ - يترتب على البنوك الإسلامية توجيه المزيد من نشاطاتها نحو المجالات الانتاجية، إضافة إلى البحث عن عملاء جدد لا يتعاملون أساساً مع البنوك التقليدية (الربوية)، إما لصغر مدخراتهم، أو لعدم توافر ضمانات كافية لتمويل استثماراتهم عن طريق البنوك التقليدية (الربوية)، أو عدم التعامل معها لأسباب دينية. كما يترتب زيادة عدد الفروع بحيث تصل إلى التجمعات السكانية جميعها من ناحية، وزيادة ساعات الدوام من ناحية أخرى، بحيث تكون في متناول الناس عند حاجتهم إليها.

٤ - لا بد من إيجاد وسيلة متطورة تساهم في زيادة قدرة البنوك الإسلامية على الحصول على السيولة بيسر وسهولة، من خلال تطوير بعض الوسائل الممكنة، كمسندات

المقارضة، وشهادات الاستثمار، وغيرها. وهذه الوسائل تعطي الحرية والمرونة في الحصول على هذه السيولة بيسر وسهولة أيضاً، ولكي تنجح هذه الوسيلة لا بد من إيجاد سوق منظمة، إما أن تكون مركزية أو موازية، لبیع وشراء سندات المقارضة، وتزید هذه السوق من قدرة البنك على الاستثمارات قصيرة الأجل، ويمكن لها تحويل هذه السندات إلى سيولة عند الحاجة، ولا تضطر إلى الاحتفاظ بسيولة عالية دائماً.

٥ - یترب على البنك الإسلامية تبني سياسة التمويل طويل الأجل، لما لهذه السياسة من آثار اقتصادية بالغة الأهمية على ربحية هذه البنوك، وعلى دعم برامج التنمية والاستثمارات في المشروعات التي تحتاج إلى مدة طويلة من الزمن لتنفيذها. ولكن هذه السياسة تتعارض مع مبدأ السيولة، ولذلك لا بد من التركيز على التنسيق والتعاون بين البنوك الإسلامية لمعالجة مشكلة السيولة من ناحية، وقيام البنوك المركزية بإقراض البنوك الإسلامية في حالة حاجتها إلى السيولة من غير فائدة، باعتبار أن البنك المركزي هي المقرض الأخير للبنوك من ناحية أخرى. وقد يستخدم البنك المركزي - على اعتباره بنكاً للبنوك - صلاحيات توجيه هذه الاستثمارات في المجالات التي تتفق والمصلحة العامة، شريطة أن تكون منسجمة مع قوانين البنوك الإسلامية وأنظمتها.

٦ - ضرورة تخصيص مبالغ سنوية دائمة في موازنات البنوك الإسلامية للبحث العلمي في الميادين الاقتصادية والفقهية، ولمعالجة أية مشكلة تواجه البنك أو يتوقع حدوثها، وتطوير أعمال البنوك الإسلامية حتى لا تتخلف عن ركب التطور والتحديث المستمرين في عالم اليوم.

٧ - ضرورة تدريب كوادر البنوك الإسلامية من النواحي الفنية الاقتصادية والإدارية والنواحي الفقهية، حتى تكون هذه الكوادر قادرة على تنفيذ معاملاتها بما يتفق والشريعة الإسلامية، والمبادئ الاقتصادية السليمة المرتبطة بأعمال البنوك، من حيث الربح والضمان والسيولة.

٨ - زيادة اهتمام المصارف الإسلامية بالنواحي الإعلامية، حتى يتعرف الناس نظمها ومعاملاتها وغاياتها والطرق التي تعتمد عليها في التمويل والاستثمار. وهذا يقتضي

استخدام وسائل الاعلام المختلفة المرئية والمسموعة ، إضافة إلى الجرائد والمجلات وغيرها .

٩ - ضرورة قيام بنوك إسلامية متخصصة بنشاط رئيسي ، إضافة إلى الأنشطة الأخرى ، كبنك المراجعة ، والتأجير ، أو الإسكان ، أو المشاركة ، لأن للتخصص ميزة القدرة على توفير حجم أكبر ، وزيادة المعرفة ، والاثقان في العمل ، وانخفاض الكلفة .

التعليق الثاني

الدكتور هاشم الصباغ*

اسمحوا لي - بدايةً - أن أتقدم بالشكر الجزيل للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية ومؤسسة آل البيت، على تكليفي مناقشة هذا البحث المالي المهم، وأن أتقدم بالثناء على جهود الدكتور أوصاف علي أحمد في إعداد هذا البحث القيم.

إنني لأعتقد بأنه من المفيد أنؤكد هنا على أهمية نتائج هذا البحث، وأية أبحاث تجري في مجال دراسة أوجه الاستخدام المختلفة للأموال المتاحة للبنوك الإسلامية، بالنظر لأهميتها في المساهمة الفعالة في تحديد معالم الطريق أمام هذه البنوك، نحو مستقبل أوسع آفاقاً في خدمة اقتصاديات العالم الإسلامي، من خلال وسائل مالية تتفق تطبيقاتها والأصول المحددة في الشريعة. ويأتي ذلك من واقع أن التحديات التي عاشتها هذه البنوك كانت وما زالت تتمثل في جانب طرق أو أوجه استخدام الأموال واستثمارها، وليس في جانب تنمية مصادر هذه الأموال. فالمسلمون توافقون لرفض هذه البنوك بمدخراتهم وإيداعها لديهم من غير عوائد أو بعوائد، شريطة أن يكون منبعها عمليات استثمارية وفق الحلال. ويمكن للمطالع والمحلل لميزانية البنوك الإسلامية المتتابة، والصادرة عاماً بعد عام، أن يلاحظ من واقع أرقامها ويستخلص أنه، رغم قصر الفترة الزمنية التي انقضت على انشائها وقيامها، أن جانب مصادر الأموال في ميزانياتها قد نما نمواً كبيراً خلال مدة زمنية قصيرة، واستقطبت وتستقطب المدخرات بشكل متعاظم فاق التوقعات كلها، بحيث أصبحت منافساً شديداً للبنوك التجارية الربوية، تلك البنوك التي تسعى دائماً عن طريق أساليبها التسويقية المختلفة إلى استقطاب المزيد من الودائع، بأشكالها المتنوعة وآجالها المختلفة، وبالتالي للتوسع يسر في عمليات الاقتراض المفتوحة أمامها على مصراعها،

* المدير العام لسوق عمان المالي، عمان - الأردن.

حيث تحكمها ضوابط دينوية وضعية متغيرة، معاييرها السهلة والربحية والضمان بغض النظر عن وحشية استغلال القوي للضعيف، بينما يحكم أعمال البنوك الإسلامية ضوابط إلهية حددتها الشريعة السماوية، تحدد لها طرق إجراء المعاملات بين بني البشر، بما يحقق أو يبعث بينهم التلاحم والتراحم، ويحقق حماية الضعيف من استغلال القوي.

حدد الباحث منهج بحثه بوضوح، فنصّ على أنه اعتمد طريقة الاستبيان البريدي في جمع المعلومات التي أظهرت ضعفاً واضحاً في الإجابة عليها، حيث إن الردود تمثلت بنسبة (٢٩٪) من مجموع الاستبيانات المرسلة، بل - أكثر من ذلك - هناك بعض البنود الهامة التفصيلية لم يجب عليها إلا بنك واحد؛ وفي بعضها الآخر لم يجب عليها سوى ثلاثة بنوك، مما يجعلني أؤيد ما توصل إليه الباحث من الحاجة إلى مزيد من المعلومات التفصيلية حول طرق استثمار هذه البنوك، ومن قاعدة أوسع في عدد البنوك. إن أثر صغر العينة وضعف الإجابة على كثير من البيانات على نتائج أي بحث جلية ولا تحتاج إلى إيضاح، إذ لا يمكن التعميم - من واقع تحليل النتائج ساعته - على طبيعة توجهات هذه البنوك نحو الاستثمار وماهيتها، واعتبار ما استخلص منها - بالتالي - مظهراً عاماً من مظاهر عمل هذه البنوك وتطبيقاتها العملية في استخدام الأموال، سواء من حيث ماهية عمليات الاقتراض، أو نسب توزيعها قطاعياً، أو آجالها. وفي جميع الأحوال، فإن البحث قد أظهر، رغم صغر العينة وضعف الاجابات على بعض البنود، بعض النتائج المفيدة - باعتقادي - لبيان أن البنوك الإسلامية - على حقيقة ماهيتها وكنهها - هي بيوت استثمار، وباعتبار أن الضوابط الشرعية التي تحكم تصرفها تجعلها حكماً كذلك، إلا أن عملياتها الاستثمارية الفعلية تجعلها تنصف بأنها بنوك تجارية، وذلك باعتبار أن جل عملياتها ضمن نطاق المرابحة لقطاع التجارة ولآجال قصيرة. إن النتائج التي توصل إليها الباحث من أن البنوك الثمانية التي أجابت، تمارس جميعها عمليات المشاركة، وسبعة منها تمارس المضاربة والمشاركة المتناقصة والاستثمار المباشر، يمكن اعتبارها عمليات لبنوك استثمار، وهذا ليس من العجيب. كما أورد الباحث أن خمسة بنوك فقط تمارس المرابحة في أعمالها، حتى على اعتبار كونها وسيلة ائتمان شائعة بين البنوك الإسلامية الأخرى التي توسعت في استخدامها. وهذه النتيجة من أهم النتائج التي توصل إليها الباحث، وهي تتطلب المزيد من البحث في الأسباب التي حالت دون قيام البنوك الأخرى بالتعامل وفق هذا الأسلوب من

التمويل . ويقدر العجب من غياب أسلوب المراجعة في التمويل عند بعض البنوك الإسلامية، أجد العجب نفسه في استمرار التوسع الكبير في الوقت نفسه باستخدامه أو جعله أهم ميدان للتمويل في البنوك التي استخلت هذا الأسلوب من الاستثمار، حتى أنه وصل في واحدة منها إلى ما يزيد على ٥٣٪ إضافة إلى أن عدد عقود المراجعة المبرمة تشكل أيضاً الجزء الأعظم من عدد العقود المبرمة في أي من هذه البنوك .

وما توصل إليه الباحث من أن التحليل القطاعي لاستثمار البنوك الإسلامية يظهر حصر الاستثمار في قطاع التجارة، يعتبر نتيجة متوقعة في ظل انتشار عمليات المراجعة انتشاراً واسعاً، إذ تجدها هذه البنوك أسرها في الأداء عند التطبيق العملي، وأكثرها تكراراً في الدول الإسلامية التي هي بمثابة دول مستهلكة مستوردة، إذ يشكل القطاع التجاري منها قطاعاً اقتصادياً كبيراً ومهماً . ولوجرى تحليل لعمليات تمويل الاستثمار في القطاع الصناعي لوجدناها تنبثق أيضاً من تطبيق عقود المراجعة فيها تمويللاً لرأس المال العامل الذي تحتاج إليه الصناعة أكثر من تمويل العمليات الرأسمالية المتوسطة الأجل والطويلة الأجل . ويمكن أن يؤيد هذه النتيجة ما توصل إليه الباحث عند تحليل آجال التسهيلات الائتمانية، فقد أظهرت الدراسة أن معظم هذه البنوك تمول لأجل قصيرة لا تزيد على السنة، وهذا متوقع في بداية ممارستها للنشاط، وناجم عن طبيعة الودائع التي تتلقاها وآجالها . إلا أن نمو الودائع واتساع قاعدة المودعين وتطوير طبيعتها إلى أن تصبح معظمها على شكل ودائع لأجل، أو ودائع استثمارية أكثر منها ودائع تحت الطلب وجارية، يجعلها أكثر قدرة على الاستثمار المتوسط والطويل الأجل . وقد أظهرت تجربة البنك الإسلامي الأردني تغييراً مهماً وتطوراً في مزيج استخدام الأموال، سواء من حيث طبيعة التمويل، أو طبيعة القطاع الممول، ورأينا البنك على هذا الأساس مسائراً تغيراً مزيج الودائع لديه، إذ انخفضت نسبة تمويل قطاع التجارة لصالح الصناعة، ولو أنها ما تزال في آجال قصيرة، إلا أن التمويل لأجل تستغرق أكثر من عام يتوقع أن يزداد مع الزمن، في ضوء تطور نتائج الايداع .

إن منطلق الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة للنظام المصرفي الإسلامي يجب أن تحكمه - في رأيي - هوية هذه المصارف، في كونها بيوتاً للاستثمار، إذ يشكل الاستثمار ذاتها، وبالمحافظة على ذاتها بقاؤها وحياتها . هذا، وتعتمد الأهمية النسبية لطرق التمويل

المختلفة على مجموعة عوامل مختلفة، منها: داخلية وخارجية، ومن العوامل الداخلية التي لم يرد ذكرها تركيبة الودائع ومزيجها في كل بنك، فلا بد من دراسة حجم كل نوع من أنواع هذه الودائع وأجالها، لتحديد مطارح الاستثمار المثلّي التي تحقق للبنك أهدافه الاقتصادية والاجتماعية، إذ أن علاقة الودائع في البنوك الإسلامية بمطارح الاستثمار وأوجهها، أشد وأكثر ترابطاً منها في البنوك التجارية التقليدية، بالنظر لأن المودع في البنوك الإسلامية يتصف بأنه مستثمر مشارك على وجه التخصيص، كما هو الحال في حسابات الاستثمار المخصصة، أو الانتشار، كما هو الحال في حسابات استثمار المضاربة المشتركة. أما في البنوك التجارية فإن المودع مقرض للبنك لقاء فائدة محددة، والفائدة التي يتقاضاها عبء مالي وذات كلفة على البنك، وهذا ما يميز عمل البنوك التجارية التقليدية - حسب اعتقادي - عن البنوك الإسلامية، إذ أنها تعتبر العوائد على الودائع جزءاً من عملية توزيع الأرباح.

المناقشات

١ - الدكتور تيسير عبد الجابر:

حبذا لو تضمن البحث بياناً لمتوسط نسبة الربح المتحققة سنوياً من عمليات المربحة أو المضاربة أو المشاركة . وكنت أتمنى أن أجد مقدار النسبة المتحققة من عملية المربحة المتفاوتة من حيث الأجل الزمني .

٢ - الأستاذ غورشيد أحمد:

سأكتفي بذكر أربع ملاحظات حول هذا البحث:

الأولى تتمثل في اعتقادي أن الدكتور أوصاف قدّم دراسة قيمة تركز على تجربة ، كنا في حاجة إليها منذ وقت طويل ، إلا أنني أشعر مثله بأن مصادر المعلومات المتاحة محدودة جداً . فبعض النتائج المعطاة تعتمد معلومات بريدية ، وقد أدهشني غياب المعلومات عن المصارف الإسلامية في باكستان وإيران ، ذلك أن معظم المصارف الإسلامية الأخرى تعمل في نطاق ضيق ، غير أن مصارف إيران وباكستان تقوم بجهود مكثفة لتغيير النظام المصرفي بأكمله ، لذا أقترح ما يلي :

قيام ثلاثة من البنوك الإسلامية للتنمية بتنظيم مجموعة مكونة من ممثلين عن المصارف الإسلامية ، أولاً بوضع معايير للحصول على معلومات بشأن عمليات المصارف الإسلامية ، وثانياً العمل على تطوير أسلوب معين يضمن تدفق المعلومات في شكل منتظم ، بحيث يستفيد منها الباحثون في البنوك الإسلامية الأخرى .

عدم التقيد في الأخذ بمضمون الاستبانات ، ذلك أن هذا الأسلوب - بعد مرحلة ما - لن يعطي ثماراً . ولربما كانت زيارات الباحثين المتخصصين للمصارف الأخرى ، وقضاء وقت يكفي لجمع المعلومات وتصنيفها يعتبر وسيلة أفضل للبحث .

ويختص المصروف المربحة، فمع تقديري للمحاولة التي قام بها رجال الاقتصاد في المصارف الإسلامية لتطوير أنظمتها بحيث تكون ولو ظاهرياً بعيدة عن الربا، إلا أنه علينا الإدراك أن هذا الأسلوب هو الأقرب إلى أساليب المصارف التقليدية (الربوية)، وبالتالي فإن قضية نظام الاقتصاد الإسلامي الأساسية تكمن في الترتيبات الهيكلية المختلفة وقيمها المتباينة التي تتضح في العمليات التمويلية. ومن هنا فإن التباين يكاد لا يذكر بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، مما يستدعي القيام بدراسة تفصيلية أعمق، والتدقيق في التفاصيل.

وملاحظتي الثالثة تتصل بالمعلومات المعطاة في بحث الدكتور أوصاف، فهي تبين أن عدداً من الخبراء الاقتصاديين المسلمين أصحاب النظريات يفترضون أن تدفق الثروة والنفوذ المؤثر، يظهران بجلاء في عمليات المصارف التقليدية، بينما تعني المصارف الإسلامية بأن تدفق مواردها على صغار المستثمرين والمقاولين والحرفيين الذين ليس بمقدورهم الحصول على تمويل من المصارف التقليدية، إلا أن المعلومات التي قدمت تشير إلى أنه حتى الآن لم تدفق الموارد في هذا الاتجاه، فهي تدل على أن كلاً من تحليلاتنا وتوقعاتنا الموجهة للبنوك التقليدية ليست صائبة.

وأحب أن أتفق مع الرأي الثاني القائل بأن المصارف الإسلامية لم تواجه بعد تحديات في ميادين متعددة، وبالتالي فإن المزيد من الجهد ينبغي أن يبذل، وعلينا أيضاً أن ندرك أن أعمال المصارف الإسلامية لا تزال في البداية، والتحديات الأكثر صعوبة لم تتكشف لها بعد.

وأخيراً - وهذه الملاحظة الرابعة - فإن بدايات المصارف الإسلامية وتمكنها من استقطاب أموال عدد من الأفراد والمؤسسات الإسلامية التي تقاوم الربا، ولا تتعامل مع المصارف التقليدية، فإن الذي يبدو هو أن ثمة تنافس قائم بين البنوك الإسلامية نفسها، وهو يفوق ما بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية من تنافس. والتحدي الحقيقي يقتضي أن تحل المصارف الإسلامية محل المصارف التقليدية، بايجاد نظام يختلف اختلافاً كلياً عن أسلوب التعامل الربوي.

٣ - الدكتور عبدالستار أبو غدة :

استخدم الدكتور أوصاف في الجدول الأخير الذي حلل فيه التمويل من حيث الأجل كلمة القروض وأرى أن هذه الكلمة لا تصلح، لأن التمويل الذي تقوم به البنوك الإسلامية ليس قروضاً وإنما هوديون، كما هو معروف تبسّع ابتداء ومعاوضة انتهاء. وكلمة الدين أعم، لأنها تشمل القروض وغيرها. أما إذا كان التمويل عن طريق المشاركة أو المضاربة، فالمال في هذه الحال هورأس مال، وليس ديناً أو قرضاً، وهو مال أمانة في يد المضارب أو الشريك.

٤ - السيد قيس ظبيان :

لي ثلاث ملاحظات على عملية المراجعة في المجال التطبيقي. الأولى : أن نسبة كبيرة من المودعين والمستثمرين يقارنون المردود من البنوك الإسلامية بالمردود من البنوك التقليدية وهذا ما يدفع البنوك الإسلامية في اتجاه المراجعة لتأمين مردود ثابت نظراً لعدم استعداد المودع لتحمل الخسارة. الثانية : أقترح أن يتم الاتفاق بين ذوي الاختصاص على الخطوات العملية لتطبيق المراجعة منعاً للوقوع في الشبهات، وخاصة في موضوع حيازة البضاعة وأخذ النسبة المثوبة وإقترانها بالمدة. الثالثة : أقترح أن تعطى المضاربة مزيداً من الاهتمام مع أخذ الضمانات الكافية.

٥ - السيد موسى شحادة :

كثير من المودعين لا يستطيعون الانتظار مدة عامين أو ثلاثة حتى تقوم المصارف الإسلامية باستثمار الأموال وتوزيع الأرباح عليهم، وإذا لم يوزع مصرف إسلامي ما في إحدى السنوات عوائد على المودعين، فإن ذلك سيكون له رد فعل سيء على عملية تدفق أموال المودعين، وهذا قيد أولي من المتعاملين على المصارف الإسلامية، وهو ما يدفع البنوك الإسلامية باتجاه المراجعة، ولكن هذا لا يعني أن تستمر البنوك الإسلامية في هذا الاتجاه، ويجب أن لا ننسى أن البنوك الإسلامية ما زالت في بداية الطريق. نقطة أخرى وهي عملية البحث عن عملاء المضاربة، فالجميع يتروق إلى عمل المضاربة، غير أنه - من

واقع التطبيق العملي لتعاملنا مع الناس - أين نجد الانسان الأمين الذي يظهر جميع أرباحه أمام البنك؟ وهل يجوز للبنك أن يغامر بأموال المودعين ويعرضها للخسارة من أجل تشجيع المضاربة بشكل قوي؟ .

أما بالنسبة للأدوات المالية التي يسهل تسهيلها، فإنه لو أمكن إيجادها لأصبح بإمكان البنوك الإسلامية الاتجاه إلى الاستثمار الأطول أمداً من التطبيقات الحالية .

٦ - الأستاذ مصطفى الزرقا :

الودائع - كما قال الدكتور عبدالستار - ليست قروضاً، وأيضاً هي ليست ديوناً، وإنما هي رأس مال . وثمة ملاحظة أخرى عامة، وهي أن بعض الناس يقولون بصراحة: إن البنوك الربوية أرحم من البنوك الإسلامية، هذا ما أسمعه من الناس عن البنك الإسلامي الأردني، فعندما أسس البنك الإسلامي في الأردن كان يقوم على أساس مشاركة المودعين على اعتبار أنه مضارب يستثمر أموالهم ويعطيهم نتائجها الخالصة، ولم يكن ممولاً كالبنوك الربوية، ولكن مع مرور الوقت، وابتعاد البنك عن المضاربة إلى المربحة الداخلية والخارجية، أصبح عمله كأنه يقوم على نسب فائدة مثوية . فأننا أرى أنه لا بد من إعادة النظر في خطة البنك الاستثمارية، والعودة بها إلى طريق المضاربة والمشاركة، والتقليل من عمليات المربحة . وما المانع أن يكثف البنك عملية المراقبة والتفتيش، بحيث لا يمكن أحداً من أن يلتجئ إلى الخيانة، وإن وجد البنك شخصاً غير أمين فليس بالضرورة أن يتعامل معه .

٧ - الدكتور عبدالرحمن حميلة:

إذا كان هدف البنوك الإسلامية هو التنمية، فإن نشاطها الذي تمارسه الآن لا يدل على ذلك . ونحن في العالم الإسلامي جميعه نشكوا من ضعف في مجال الصناعة والزراعة، وتوجد عندنا مشكلة الأمن الغذائي، فلا بد للبنوك الإسلامية من أن تقصر جل نشاطها على هذين المجالين .

٨ - الأستاذ أحمد العتاني:

هل لمس الدكتور أوصاف - في دراسته - توجهات للبنوك الإسلامية وأنشطتها تشعر بوجود تصور لديها لايجاد سوق إسلامية مشتركة؟ هل تلك الأمنية في عداد النظريات ، أم أنها شيء ممكن التحقيق عن طريق الجهود المشتركة بين البنوك الإسلامية؟ .

البحث الرابع .

التفاصيل العملية لعقد المراجعة

في النظام المصرفي الإسلامي

الدكتور محمد عبدالحليم عمر

التفاصيل العملية لمقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي

الدكتور محمد عبدالحليم عمر*

موضوع البحث:

اتجهت المصارف الإسلامية، حين تأسست، صوب الشريعة الإسلامية تبحث عن صيغ لتوظيف أموالها، وكانت من هذه الصيغ بيع المراجعة، وهي إحدى الصور المنامية لطبيعة عمل المصارف في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتطبق فيها على نطاق واسع، ومع ذلك، فهي تكاد تكون الصورة الوحيدة التي تار حولها جدل كبير، ليس من حيث الفكرة كما أوردها الفقهاء القدامى، وإنما من حيث أسلوب تطبيقها في المصارف الإسلامية المعاصرة، وما أن هذا التطبيق يمثل صئى للأفكار النظرية حولها، فقد أئر الخلاف النظري بين الفقهاء المعاصرين في الاجراءات العملية لبيع المراجعة، الأمر الذي جعل هذه الصورة محور الاهتمام في جميع الندوات والمؤتمرات والدراسات التي جرت حول المصارف الإسلامية، ويقوم هذا البحث برصد الاجراءات التفصيلية لبيع المراجعة، لتحديد الفروق بين تطبيقها في المصارف الإسلامية، ثم تقييم هذه الفروق شرعياً واقتصادياً، وبذلك نصل إلى تحقيق الأهداف التالية:

هدف البحث:

إن الهدف العام لهذا البحث هو المساهمة العلمية في إنجاح مسيرة المصارف الإسلامية، وذلك عن طريق دراسة إحدى أهم صور توظيف الأموال فيها - وهي بيع المراجعة - لتحقيق ما يلي:

١ - تحديد الاجراءات التفصيلية لبيع المراجعة في المصارف الإسلامية بصورة مجمعة

* أستاذ في كلية التجارة - جامعة الأزهر، القاهرة.

في بحث واحد، حتى يمكن تبادل المعلومات والخبرات بين المصارف التي يجمعها هدف مشترك.

- ٢ - تحديد الفروق التطبيقية لبيوع المرابحة بين المصارف المختلفة، ثم تقييم هذه الفروق شرعياً واقتصادياً، على نحو يساعد عدداً من المصارف في تعديل التطبيق، استرشاداً بالقواعد الشرعية وبما يتم تطبيقه في مصارف أخرى.
- ٣ - بيان مدى تناسب التطبيق مع الأفكار النظرية الشرعية والاقتصادية، على نحو يوضح للمسؤولين في هذه المصارف مدى التزامهم بالأحكام الشرعية في تطبيق عقود المرابحة، ومدى مساهمة هذا التطبيق للأفكار الاقتصادية.

مصادر المعلومات:

بما أن البحث يجمع بين الإطارين التطبيقي والنظري، فقد اعتمدنا في إعداد المصاحف التالية:

أ - تجميع المعلومات عن الإجراءات العملية باستخدام الأدوات التالية:

- ١ - استمارة استقصاء - مرفق صورة عنها - أرسلناها إلى المصارف الإسلامية كافة، وقد تبلمنا بعضاً منها.
- ٢ - نماذج من طلب الشراء وعقد الوعد وعقد البيع مرابحة، وهي المستخدمة في عدد من المصارف.
- ٣ - دليل إجراءات العمل لعدد من المصارف.
- ٤ - الإطلاع على الفتاوى التي أصدرتها هيئة الرقابة الشرعية في عدد من المصارف، وناقشت فيها تطبيق أسلوب المرابحة.
- ٥ - الزيارة الميدانية لعدد من المصارف بمصر، ومناقشة بعض المسؤولين فيها حول تطبيق عقود المرابحة.

ب - بعض كتب الفقه قديماً وحديثاً، وأعمال المؤتمرات والندوات التي تناولت موضوع المرابحة.

محددات البحث:

للبحث عدة محددات يحسن ذكرها فيما يلي:

- ١ - إن عدداً من المصارف لم تردّ على استمارة الاستقصاء المرسلة إليها، وقد تكون لديها إجراءات تختلف عن المصارف الأخرى، لم نذكرها لأننا لم نعلم عنها شيئاً.
- ٢ - التزامنا بالضوابط التي وضعتها إدارة الندوة - قدر الإمكان - من حيث عدد الصفحات.
- ٣ - إن هناك بحثاً أخرى في الندوة تتناول بالتفصيل الجوانب المختلفة للمرابحة الفقهية والقانونية والاقتصادية.

أسلوب البحث :

قام البحث على الأسلوب التالي في عرض المعلومات :

- ١ - بدأنا البحث ببيان الاطار العام لعمليات المرابحة بشقيّيه الفقهية والمصرفية .
- ٢ - قسمنا البحث وفق المراحل التي تتم بها العملية (المواعدة - الشراء الأول - البيع مرابحة) ثم تتبعنا الخطوات التي تتم في كل مرحلة .
- ٣ - أوردنا الاجراءات العملية التي تتبع في كل خطوة، إضافة إلى تحديد الفروق بينها .
- ٤ - أوردنا الرأي الشرعي والاقتصادي في كل خطوة منها .

خطة البحث :

سعيّاً وراء تحقيق الهدف من البحث، وتمثيلاً مع الأسلوب المذكور، تم تنظيم البحث وفق الخطة التالية :

- المبحث الأول : الإطار العام لبيع المرابحة .
- المبحث الثاني : الاجراءات العملية في مرحلة المواعدة .
- المبحث الثالث : الاجراءات العملية في مرحلة الشراء الأول .
- المبحث الرابع : الاجراءات العملية في مرحلة البيع مرابحة .

المبحث الأول : الإطار العام لبيع المرابحة :

من المهم - قبل البدء في دراسة الاجراءات العملية لبيع المرابحة - أن نعرض بإيجاز لجوانبها الفقهية والمصرفية، بحيث تتضح صورتها الاجمالية، فتساعد على تقييم الفروق التي تظهر في التطبيق، وسوف نتناول ذلك في الآتي :

أولاً: الجانب الفقهي .

ثانياً: الجانب المصرفي .

أولاً: الجانب الفقهي :

أ - تعريف المرابحة: أورد الفقهاء تعريفات عديدة للمرابحة، وهي - وإن اختلفت في الصياغة - إلا أن دلالتها واحدة، حيث تدور حول بيع السلعة بضمن شرائها وزيادة ربح، فيعرف أحد الفقهاء المرابحة أنها: «بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح»^(١).
ب - مشروعيتها: يستدل الفقهاء على مشروعية المرابحة بأدلة عامة غير مباشرة، مثل قوله تعالى: ﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾^(٢)، والرأي الراجح للفقهاء أن المرابحة جائزة شرعاً، وهناك من يرى كراهتها مثل ابن عمر وابن عباس^(٣)، بل إن هناك من يقول بمنعها مثل ابن حزم^(٤). ولقد بُنيت الآراء التي تقول بالكراهة أو المنع على أن البيع يتضمن غرراً وجهالة، وقد ابن قدامة^(٥) هذه الحجة بما يمكن القول معه إن المرابحة جائزة شرعاً.

ويستفاد من الاستدلال على مشروعية المرابحة بالأدلة العامة، أن الموضوع يدخل في صورة كبيرة ضمن دائرة الاجتهاد، الذي يجب أن يراعي - إلى جانب الالتزام بالقواعد الشرعية العامة - ظروف الحال المتغيرة، وبذلك، فعلى التطبيق المعاصر لبيع المرابحة أن يراعي الظروف الحالية، ومن أهمها أن العملية تتم بين مؤسسات كبيرة وليس في نطاق المعاملات الفردية، التي كانت موجودة في زمن الفقهاء القدامى، إضافة إلى جانب التطور الكبير الذي لحق بالأنشطة الاقتصادية، وهذا ما يلزم المجتهدين المعاصرين مراعاته دون التقيد الحرفي بما قاله الأولون جميعاً على أهميته.

ج - شروط المرابحة: ذكر الفقهاء القدامى للمرابحة شروطاً أهمها:

١ - أن يكون الثمن الأول معلوماً لطرفي العقد، وكذلك ما يحمل عليه من تكاليف أخرى.

(١) الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير: ٣ / ١٥٩.

(٢) البقرة: ٢٧٥.

(٣) ابن قدامة، المغني: ٤ / ١٩٩.

(٤) ابن حزم، المحلى: ٩ / ٦٢٥.

(٥) ابن قدامة، المغني: ٤ / ١٩٩.

٢ - أن يكون الربح محدداً - مقداراً أو نسبة - من الثمن الأول.

٣ - أن يكون الثمن الأول من ذوات الأمثال.

٤ - أن يكون العقد الأول صحيحاً.

إلى غير ذلك من الشروط المذكورة تفصيلاً في كتب الفقه^(١).

د - صور المرباحة: يمكن أن تتم المرباحة بأحدى صورتين عرفهما الفقه قديماً^١ وهما:

١ - الصورة الأولى: ويمكن أن يطلق عليها الصورة العامة أو الأصلية، وهي أن يشتري شخص ما سلعة بثمن معين ثم يبيعها لأخر بالثمن الأول وزيادة ربح، فهو هنا يشتري لنفسه دون طلب مسبق، ثم يعرضها للبيع مرباحة.

٢ - الصورة الثانية: وهي ما يطلق عليها حديثاً اصطلاح «بيع المرباحة للأمر بالشراء»، وكيفتها: أن يتقدم شخص إلى آخر ويقول له اشتر سلعة معينة موجودة، أو يحدد له أوصافها، وسوف أشتريها منك بالثمن الذي تشتريها به، وأزيدك مبلغاً معيناً أو نسبة من الثمن الأول ربحاً. ومع أن تسمية هذه الصورة بالبيع مرباحة للأمر بالشراء من إطلاق الفقهاء المعاصرين، إلا أن طريقتهما وردت عند الفقهاء القدامى، فقد جاء في كتاب الأم للشافعي ما نصه: «وإذا أرى الرجل الرجل السلعة، فقال: 'إشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز. . .» ثم يقول: «وهكذا إن قال اشتر لي متاعاً ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء يجوز البيع. . .»^(٢).

ثانياً: الجانب المصرفي للمرباحة:

وسوف نتناول فيه النقاط التالية:

(١) ابن قدامة، المغني: ٤ / ١٩٨ وما بعدها. ابن رشد، بداية المجتهد: ٢ / ٧٧٣. الخطيب الشربيني، مغني المحتاج: ٢ / ٧٦ وما بعدها.

(٢) الإمام الشافعي، الأم: ٣ / ٣٣.

أ - مدى تناسب المرباحة مع طبيعة المصارف الإسلامية.

ب - حجم عمليات المرباحة في المصارف الإسلامية.

ج - الصورة التي تتم بها، وأساليب تطبيقها في المصارف الإسلامية.

أ - مدى تناسب المرباحة مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية :

تثير طائفة من الدارسين^(١) شبهات حول قيام المصارف الإسلامية بعمليات المرباحة، على أساس أن طبيعة عمل هذه المصارف هي الوساطة المالية، وأن عملية المرباحة تقتضي الوساطة التجارية. ولذلك، فإن المصرف يطبق المرباحة بأسلوبه على اعتبار أنه وسيط مالي، وليس تاجراً، فهو يقوم بدفع مبلغ للمورد ويتقاضى من المشتري مرباحة أزيد منه، وفي ذلك شبهة رياء لا محالة.

وفي رأينا، أن هذه الشبهة لا محل لها، فمع أن طبيعة عمل المصارف عموماً هي الوساطة المالية، ولكن هذه الوساطة بين الادخار والاستثمار، إذ تقوم بتجميع المدخرات وتوجيهها إلى الاستثمارات المختلفة، ويختلف هذا التوجيه باختلاف المصارف : من تجارية ومتخصصة، ومصارف استثمار وأعمال، فيحق لها استثمار الأموال بنفسها في أعمال وأنشطة تجارية وصناعية وغيرها.

ولا تختلف طبيعة عمل المصارف الإسلامية^(٢)، وفق هذا التصور عن غيرها، في كونها تقوم بالوساطة المالية بين الادخار والاستثمار، غير أن هذه الطبيعة تقتضي أن تكون المصارف الإسلامية مصارف استثمار وأعمال، إذ تقوم بمباشرة الأنشطة الاقتصادية المختلفة بنفسها بصور عديدة، منها صورة بيع المرباحة التي تعني شراء السلع وبيعها بربح محدد، وبالتالي يمكن القول إن عملية المرباحة لا تتناقض مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية، بل إنها من أنسب صور توظيف الأموال فيها. إضافة إلى أن دور المصرف في

(١) رفيق المصري، النظام المصرفي الإسلامي: ٤٧، إضافة إلى مناقشته في المطبوع من ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي: ٩٦-٩٥، ١٢٩-١٣٠.

(٢) تجدر الإشارة هنا إلى أن البنوك الإسلامية تختلف عن غيرها في علاقاتها بالمدينين والمستثمرين، إذ تقوم هذه العلاقة على أساس قاعدة المشاركة، لا على أساس الاقتراض والإقراض بفائدة ربوية.

هذه العملية ليس التمويل فقط، وإن كان التمويل لا يمنع من كون العملية تجارة أيضاً، لأن الحكمة من بيع المراجعة تتحدد بما يلي :

- ١ - أن المشتري مربحاً لا تكون لديه الخبرة في الشراء، وبذلك يعهد إلى غيره ممن له خبرة لشراؤها ثم يبيعها له مربحة.
- ٢ - أن المشتري مربحاً لا تكون لديه القدرة التنظيمية على إتمام عملية الشراء.
- ٣ - أن المشتري مربحاً لا تكون لديه القدرة التمويلية على تمويل عملية الشراء فوراً.
- ٤ - تقليل المخاطر على المشتري مربحة خلال مدة الشراء الأول من المورد، واحضار السلعة.

ومع أنه لا يمكن القول إن المصرف الإسلامي أكثر خبرة من المشتري؛ خاصة إذا كان الأخير يعمل في السلعة أو يتاجرها، فإنه بالتأكيد يقدم خدمات أخرى لاتمام العملية، مثل تحمل المخاطر خلال مدة الشراء الأول، ومباشرة العملية من خلال أجهزته، إضافة إلى تمويل العملية، ولهذا كله لا يعتبر المصرف ممولاً للعملية فقط، وإنما يمارس الدور التجاري، وما يستحقه من ربح ليس فقط مقابل تقديم الأموال، شأنه شأن المصارف الربوية، وإنما لما يقوم به أيضاً من دور في إتمام الصفقة.

ب - حجم عمليات المراجعة في المصارف الإسلامية :

تأكيداً لتناسب عمليات المراجعة مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية، فإنها تقوم بها على نطاق واسع في جميع أنواع السلع، ومن مصادر محلية وأجنبية وبمبالغ كبيرة، فلقد ظهر من الاجابات على استمارة الاستقصاء ما يلي :

- ١ - إن عمليات المراجعة تتم على بيع متقولات من أغذية وسيارات وبضائع مختلفة، كما تتم - في بعض الأحيان - على بيع عقارات.
- ٢ - أن نسبة مصدر البضائع تتراوح بين ٣٠٪ إلى ٩٠٪ مصادر محلية وبين ٧٠٪ إلى ١٠٪ مصادر أجنبية.

٣ - أن نسبة عمليات المرباحة إلى مجموع عمليات التوظيف الأخرى في المصارف تتراوح بين ٩٠٪ و ٦٥٪ سواء من حيث عدد العمليات أو المبالغ الموظفة .

ج - الصورة التي تتم بها المرباحة وأساليب تطبيقها في المصارف الإسلامية :

سبقت الإشارة إلى أن الفقه الإسلامي عرف قديماً صورتين للمرباحة، هما: الصورة العامة، وصورة بيع المرباحة للأمر بالشراء، وبالنظر في التطبيق المعاصر، نجد أن الصورة الأولى، وهي التي يسبق العرض فيها الطلب نادرة الحدوث، كما أفادت المصارف في إجاباتها على أسئلة استمارة الاستقصاء، وتقف وراء هذه الندرة عدة أسباب منها:

١ - أن السلع تتعدد ويوجد تخصص في التجارة، ولا يعقل أن يتخصص المصرف الإسلامي في سلعة معينة، وإلا لكان بذلك يضيق من دائرة نشاطه، كما لا يمكن اقتصادياً شراء جميع السلع وعرضها انتظاراً لطلبها، لما يصاحب ذلك من تكاليف ومجهودات كثيرة لدراسة الأسواق، ولوجود مخاطر كبيرة تتمثل في عدم القدرة على تصريف البضاعة وتعطيل جزء من أمواله في المخزون السلعي .

٢ - أنه لا توجد لدى المصرف قدرة تخزينية لاستيعاب السلع التي يشتريها انتظاراً لبيعها مرباحة .

٣ - عدم وجود الكفاءات البشرية المطلوبة لتنفيذ هذه الصورة، وهي كفاءات ينبغي أن تكون متخصصة في عمليات التسويق شراءً وبيعاً .

وعليه، فإن الصورة الأخرى «بيع المرباحة للأمر بالشراء» هي التي تلقى قبولاً في التطبيق العملي، كما أفادت بذلك المصارف كلها في ردّها على أسئلتنا، وهذه الصورة تقوم بالطبع على الفكرة الأصلية للصورة العامة، حيث يبيع المصرف ما اشتراه مرباحة، وإن كان يسبق ذلك طلب من المشتري، أي أن الطلب فيها يسبق العرض، ويؤدي هذا إلى أن يضمن المصرف تصريف السلع التي يشتريها .

وبالنظر في الاطار التطبيقي لهذه الصورة - حسب حدودها في المصارف الإسلامية - نجد أنها تطبق بعدة أساليب، هي :

الأسلوب الأول: ويتم بطريقة يتقدم خلالها العميل للمصرف بطلب شراء سلعة

معينة يحدد أوصافها، ويقوم المصرف بالحصول عليها من أي مصدر بالطريقة التي يراها مناسبة، ثم يبيعها مربحة لطالبيها.

الأسلوب الثاني: وطريقته أن يتقدم العميل للمصرف بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها، ومصدر توريدها، وجميع البيانات المتعلقة بها، ويقوم المصرف بشرائها هي بعينها من المصدر نفسه، ويبيعها مربحة لمن طلبها.

وهذان الأسلوبان يطبقان في المصارف الإسلامية، وهما جائزان شرعاً، بدليل ما قرره الإمام الشافعي في القول السابق، سواء حدد العميل سلعة بعينها أو حدد أوصافها.

الأسلوب الثالث: يتم في حالة السلع المستوردة بقيود، حيث يزاول المصرف نشاطاته في دولة يخضع الاستيراد فيها لقوانين وقرارات، تحدد بموجبها لمن يريد أن يستورد في تلك الدولة حصة معينة للاستيراد، وتصدر له رخصة بذلك، ليتقدم المستورد بطلب إلى المصرف الذي يقوم باستيراد السلعة وبيعها له مربحة، وبما أن رخصة الاستيراد تكون باسم المستورد، ولتحقيق شروط بيع المربحة لا بد من أن تكون السلعة في ملك المصرف أولاً حتى يمكنه بيعها مربحة، وحلاً لذلك، يتم في هذه الحالة تطبيق بيع المربحة بإحدى الطريقتين، ووفق ما تسمح به قوانين الدول التي توجد فيها المصارف:

الطريقة الأولى: أن يقوم العميل المشتري مربحة بالتنازل عن رخصة الاستيراد للمصرف حتى يمكنه شراء السلعة باسمه ثم يبيعها مربحة، وهذا ما يتم على سبيل المثال في المصارف الإسلامية العاملة بالسودان.

الطريقة الثانية: أن تستخدم الموافقات أو رخص الاستيراد الممنوحة للعملاء لاتمام عملية الاستيراد، وترد مستندات الشحن باسم المصرف، ويتم تظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية باسم العميل، وإبرام عقد البيع مربحة معه، وبذلك تدخل البضاعة إلى الدولة باسم المستورد، وهذا ما يحدث في بنك فيصل المصري، حيث إن قوانين الاستيراد في مصر تحظر على غير المصريين الاستيراد، ويعتبر بنك فيصل الإسلامي من المصارف المشتركة نظراً لوجود مساهمين أجانب فيه.

وتجدر الإشارة إلى أنه لو كان للمصرف الحق في الاستيراد، فإن العملية تندخل في نطاق الأسلوب الثاني.

الأسلوب الرابع: ويمكن تسميته بأسلوب توكيل البائع أو المورد في إجراء عملية البيع مربحة نيابة عن المصرف، وطريقته - حسبما وردت في جواب المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني ردّاً على مدى شرعية هذا الأسلوب في إجراء عمليات المراجعة - أن يقوم المصرف باختيار البائعين، وتحديد سقف معاملاتهم مع المصرف في حدود مبلغ معين، على أن يتقدم المشتري بطلب شراء للمصرف، فيطلب المصرف من البائع عرض أسعار للتحقق من مطابقة الشروط، ثم يشتري المصرف البضاعة من البائع بموجب فاتورة صادرة باسمه، ويؤلى البائع - بطريق الوكالة - تنظيم عقود البيع مربحة، واستلام الدفعة الأولى، وتنظيم الكمبيالات وكفالتها، ثم يقدم البائع مستندات العملية للمصرف فيدفع له قيمتها.

وقد أجاب المستشار باعتماد هذا الأسلوب^(١).

الأسلوب الخامس: ويمكن أن نطلق عليه أسلوب توكيل المشتري مربحة في إجراء عملية البيع مربحة نيابة عن المصرف، وقد تناولت ندوة البركة بالمدينة المنورة طريقته^(٢)، وهي أن يطلب شخص من المصرف شراء سلعة معينة لبيعها له مربحة، فيتفق معه المصرف على توكيله في عملية الشراء، ثم توكيله ثانية في بيعها لنفسه مربحة، وقریباً من ذلك ما ذكره أحد أعضاء الندوة^(٣) فيما وجده مطبقاً في بعض المصارف بأن يحضر شخص للمصرف ويطلب منه شراء سلعة معينة ليشتريها من المصرف مربحة، فيعطيه المصرف شيكاً بالمبلغ لشراؤها بنفسه وأخذها مربحة. وفي رأينا أن هذا الأسلوب بشقيه: توكيلاً أو من دون توكيل غير سليم، نظراً لما يأتي:

١ - أنه لا يجوز في عقود المعاوضات - ومنها البيع - أن يقوم شخص واحد بتولي العقد عن الجانبين، ولم يجر - شرعاً - أن يكون الفرد الواحد نفسه وكيلاً عن الجانبين في

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١ / فترى ٥، ١٤، ٢١.

(٢) القسم المطبوع من ندوة البركة: ٣٢٣ - ٣٣٠.

(٣) الصديق الضريع، القسم المطبوع من ندوة البركة: ١٠٦.

البيع وأشباهه^(١)، وبالتالي فإنه وإن صح توكيل المشتري مرابحة في إجراء الشراء الأول، فلا يصح توكيله في البيع لنفسه مرابحة.

٢ - أن في هذا الأسلوب شبهة التحايل لإجراء معاملة ربوية، إذ يحتمل ألا تكون هناك سلعة بالمرّة، وإنما تتم العملية صورياً لحصول العميل على مبلغ الصفقة حالاً وردّه آجلاً بزيادة، وتذكر السلعة بينه وبين المصرف لتغطية العملية.

لذلك، فإننا ندعو المصارف الإسلامية إلى الامتناع عن هذا الأسلوب الذي يخالف الشريعة الإسلامية.

المبحث الثاني: الإجراءات العملية في مرحلة المواعدة:

سبق القول أن بيع المرابحة للأمر بالشراء هي الصورة المطبقة في المصارف الإسلامية، وتبدأ هذه الصورة بمرحلة المواعدة على الشراء، حيث يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء السلعة، ويعد أن تتم دراسة الطلب، يبرم عقد الوعد معه، وبالتالي، تسير الإجراءات في هذه المرحلة وفق الخطوات التالية:

أولاً: تلقي المصرف لطلب الشراء.

ثانياً: دراسة المصرف للعملية.

ثالثاً: إبرام عقد الوعد مع العميل.

أولاً: طلب الشراء:

تبدأ العملية بتلقي المصرف طلباً من العميل يوضح فيه رغبته في أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة، على أن يشتريها العميل منه مرابحة، ومن الناحية التطبيقية، فإن ذلك يتم في جميع المصارف الإسلامية من خلال نموذج يسمّى «طلب شراء، أو طلب شراء مرابحة، أو رغبة بالشراء».

(١) محمد أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية: ٤٠٦.

أ - البيانات التي تظهر فيه :

١ - بيانات مشتركة لدى جميع المصارف وهي :

- مواصفات البضاعة المطلوب شراؤها ،
- القيمة الاجمالية ،
- بيانات عن العميل ،
- المستندات المطلوبة .

٢ - بيانات تنفرد فيها بعض المصارف :

- نسبة الربح ،
- مصدر البضاعة ،
- شروط ومكان التسليم .

هذا مع ملاحظة ما يلي :

(أ) أن هذا الطلب أو الرغبة عن بيان بالبضائع المطلوب شراؤها ، كما هو واضح من التقديم في نماذجها .

(ب) أن هذه النماذج تحيل إلى عقد الوعد الذي يوجد على نموذج طلب الشراء نفسه المثبت بالصفحة الخلفية في بعض المصارف ، وتظهر الاحالة بالنص «وهذه البضائع هي موضوع وعد الشراء المحررينا وبينكم بتاريخ / / » ، وبالتالي فإن ما لم يذكر في طلب الشراء من بيانات لدى عدد من المصارف ، يوجد تفصيلاً وزيادة عليه في عقد الوعد كما سترى فيما بعد .

ب - ومن دراسة نماذج طلبات الشراء واجابات المصارف على استمارة الاستقصاء عن هذه الخطوة ، يتضح أن العميل قد يقوم بالدراسة المبدئية لتحديد السلعة محل الصفقة ، وتحديد مصلدها ، وسعر شرائها ، وجميع الشروط الأخرى المتعلقة بالشراء الأول ، ولتقييم ذلك اقتصادياً وشرعياً يمكن ملاحظة ما يلي :

١ - أن قيام العميل بتحديد السلعة ومصلدها والسعر المبدئي لشرائها أمر طبيعي ، لأنه هو الذي يحتاج إلى السلعة ، وهو أقدر على تحديد مواصفاتها ، ويعرف مصلدها ولديه خبرة بها ، هذا مع مراعاة أن المصرف يقوم بعد تلقي طلب الشراء بدراسة العملية كما سيأتي فيما بعد .

٢ - من الناحية الفقهية ، فإن قيام العميل بالاتصال الأول بالموردين وتحديد السلعة ، أمر يجد سنده الفقهي في قول الإمام الشافعي المشهور ، حيث جاء في صدره : «وإذا

أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال إشتريه وأربحك فيها . . . ، حيث يفهم من النص أنه يجوز أن يقوم المشتري - مرابحة - بتحديد السلعة تعييناً ويربها للبائع مرابحة ، وتطبيق ذلك في الوقت المعاصر يكون باتصال المشتري مرابحة بالموارد ، والحصول منه على فاتورة مبدئية وباقي المستندات في حالة الاستيراد من الخارج ، وتقديمها مع طلب الشراء للمصرف .

ثانياً : دراسة العملية :

حينما يتلقى المصرف طلب الشراء من العميل ، يقوم بدراسة العملية من جوانبها كلها ، والتي تشمل - بإيجاز - كما ورد في دليل الاجراءات لدى أحد المصارف^(١) :

- ١ - سلامة البيانات المقدمة من العميل ، سواء عن نفسه ، أو البضاعة موضوع الصفقة ، أو المورد .
- ٢ - دراسة سوق السلعة ، حتى يضمن إمكانية تسويقها في حالة نكول العميل عن الشراء .
- ٣ - التأكد من أن الطلب يدخل فعلاً ضمن نشاط العميل ، حتى لا تكون العملية ستاراً لحصوله على مبلغ الصفقة .
- ٤ - التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي يمولها المصرف .
- ٥ - التأكد من أن العملية تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة .
- ٦ - دراسة الحالة المالية للعميل ، للتأكد من قدرته على سداد الثمن .
- ٧ - بيان تكلفة العملية بالتفصيل .
- ٨ - تحديد نسبة الربح طبقاً لنوع السلعة وأجل السداد .
- ٩ - تحديد الأسلوب المقترح لتنفيذ العملية ، من حيث كيفية دفع الثمن للموردين وتحصيله من العميل .
- ١٠ - تحديد الضمانات المقترحة لضمان حق المصرف في تحصيل الثمن على أساس حالة العميل وقيمة الصفقة .

(١) بنك فيصل الإسلامي ، دليل العمل : ١٢٠ وما بعدها .

إضافة إلى ضرورة تناول عدد من الأمور المتصلة بدراسة العملية، وقد اتضحت لنا في إجابات المصارف على استمارة الاستقصاء، وهي:

أ - أن بعض المصارف - عند دراسة العملية - تقوم بالحصول على عروض أخرى تطابق نوع السلعة ومواصفاتها، بغرض المقارنة والحصول على أفضل العروض لاثتمام الصفقة، وهذا أمر له أهميته، لأن فيه خدمة للمشتري مربحة، ويؤكد صحة ما ذهبنا إليه سابقاً من أن دور المصرف في العملية ليس مجرد دور تمويلي فقط - كما يعتقد بعض الناس - بل إنه يقوم بدور تجاري أيضاً.

ولقد أوردنا سؤالاً في استمارة الاستقصاء: «إذا كان لدى المصرف عرض من مورد آخر بخلاف المورد الذي حددته العميل بشروط أفضل، هل يؤخذ به؟» فأجاب بعض المصارف بنعم وأخرى بلا.

ب - إنه توجد لدى المصارف مشكلات تتعلق بدراسة العملية، ومن أهمها:

١ - عدم توافر المعلومات عن الموردين - خاصة المصنّرين - ويقترح لذلك:

(أ) إنشاء مركز معلومات عن الموردين.

(ب) إقامة علاقات مع كل من الغرف التجارية والزراعية والصناعية والملحقين التجاريين والهيئات التجارية بالدول الإسلامية.

٢ - عدم وجود قسم لدراسة السلم يمكن بواسطته دراسة الحالة التسويقية للسلعة، حتى يمكن تصريفها في حالة نكول العملاء.

ثالثاً: عقد الوعد:

إن الخطوة التالية لدراسة العملية وقبول المصرف القيام بها هي إبرام عقد الوعد مع العميل، والذي يتفق بموجبه الطرفان - المصرف والعميل - على تنفيذ العملية، وسوف نتناول في هذه الخطوة ما يلي:

أ - هل يتم إبرام عقد الوعد أو يكفي بطلب الشراء؟

لقد أجابت غالبية المصارف على هذا التساؤل بنعم، وأرفقت بإجاباتها نموذجاً لهذا:

العقد، وأجابه عدد قليل منها بأنه يكفي بطلب الشراء، والحجة لدى الفريق الأخير أن إبرام عقد الوعد فيه معنى الالتزام باتمام الصفقة، وهم لا يأخذون بالرأي الذي يقول بالإنذار العميل - كما سيأتي بعد - وبالتالي فليس هناك حاجة - في نظرهم - لإبرام عقد الوعد، ويمناقشة ذلك، يمكن القول إن إبرام عقد الوعد ضروري من الناحية العملية، حتى مع القول بعدم إلزام الوعد، لأن العميل - وقد أبدى رغبته في الشراء بموجب طلب شراء - فإن الأمر يقتضي الرد على طلبه كتابة، لأنه لا يمكن الاعتماد على ذاكرة العاملين أو العميل، وبدلاً من أن يرسل المصرف له خطاباً بذلك، فإن الأفضل أن يبرم معه اتفاقاً مكتوباً يحفظه كل طرف في ملف العملية لديه، حتى يبدأ في اتخاذ الإجراءات اللازمة لتنفيذ الصفقة، وإذا رأيا الأخذ بعدم الالتزام فيمكن النص على ذلك بالعقد.

ب - البيانات التي تذكر بعقد الوعد :

بالاطلاع على نماذج العقود التي تسلمناها مع استمارة الاستقصاء وجدنا أنها تشتمل على البيانات التالية :

١ - بيانات مشتركة لدى جميع المصارف، وهي :

أ - المقدمة التي تشتمل على البيانات الخاصة بطرفي العقد، وموضوع العقد وهو البيع مرابحة.

ب - الاحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع، ومواصفاتها، وغير ذلك من البيانات التي وردت فيه.

ج - نسبة الربح المتفق عليها.

د - كيفية سداد ثمن البيع.

٢ - بيانات تختلف من مصرف إلى آخر، وهي :

أ - إقرار الطرف الثاني (العميل) بتنفيذ وعده بالشراء، عند اختطار المصرف له بأن البضاعة جاهزة، فلقد ورد هذا الإقرار في أغلب النماذج.

ب - ورد في نماذج بعض المصارف بأنه إذا امتنع أحد طرفي العقد (العميل أو المصرف) من تنفيذ وعده بتحمل الأضرار التي تلحق بالطرف الآخر، بينما ورد

- ذلك بالنسبة للعميل فقط لدى بعض المصارف الأخرى.
- ج- إقرار الطرف الثاني بأهليته للتعاقد والتزامه بأحكام الشريعة والنظام الأساسي للمصرف.
- د- النص على قيام العميل بدفع مبلغ مقدم عند توقيع عقد البيع تأمينا لضمان جديته.
- هـ- النص على أن الشاحن يعتبر وكيلاً عن المصرف وفي نماذج أخرى وكيلاً عن الطرفين.
- و- النص على أن ما ورد ذكره يخضع للقوانين والأعراف النافذة في الدولة، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، وفي مصارف أخرى أحالت النزاع الذي ينشأ إلى هيئة تحكيم يختارها الطرفان.

ز- نصّ عدد من المصارف على أحقيته في شراء البضاعة من مصدر آخر، خلاف المورد الذي حدده العميل في طلب الشراء، بينما نص عدد آخر من المصارف على أنه إذا امتنع المورد الذي عينه العميل عن تنفيذ الصفقة أو أخرها، فلا يكون المصرف مخلاً بوعده، وليس مسؤولاً عن الضرر الذي يعود على العميل، وعليه - أي العميل - أن يدفع المصاريف جميعها التي تكبدها المصرف نتيجة عدم تنفيذ الصفقة.

وبالنظر في هذه البيانات، يمكن إبداء الملاحظات التالية:

- ١ - أن تحديد الربح ورد في بعض النماذج كنسبة من التكلفة الكلية، وفي البعض الآخر استثنى منها الرسوم الجمركية، ومصاريف النقل إلى مخازن العميل، وسوف نعود إلى ذلك تفصيلاً فيما بعد.
- ٢ - أن النص على إلزام العميل بالسوفاء بوعده - دون المصرف في بعض عقود الوعد - يحتاج إلى تعديل، لأن الأصل المتفق عليه - وفقاً لقول الشافعي - أن المصرف ملزم بتنفيذ وعده، بينما الخلاف يدور حول إلزام العميل كما سيأتي بعد.
- ٣ - أن النص في بعض النماذج على التزام العميل بتعويض الضرر الواقع على المصرف

نتيجة عدم الرفاء بوعده، يحتاج إلى تعديل، كما جاء في النماذج الأخرى التي تلازم في ذلك كلاً من العميل والمصرف.

٤ - أن النص على أن الشاحن يكون وكيلاً عن الطرفين، ليس له سند قانوني أو شرعي، لأنه في مرحلة الشراء الأول يكون المصرف هو المشتري ولا دخل للعميل به.

٥ - أن النص على أنه إذا امتنع المصدر المعين من العميل على تنفيذ العملية فإن المصرف لا يكون مسؤولاً، يحتاج إلى إعادة نظر، لأن ذلك يخفف من مسؤولية المصرف، بينما تبقى مسؤولية العميل قائمة مهما كانت الأعداد.

ج - الالتزام بالوعد:

تعتبر هذه القضية من موضوع بيع المرابحة للأمر بالشراء محل الخلاف الرئيسي، حيث كثرت فيها الكتابات وصدرت بشأنها التوصيات العديدة، ويدور الخلاف فيها بين آراء ثلاثة أولها: أن الوعد غير ملزم للعميل أو المصرف، وثانيها: أن الوعد ملزم للمصرف فقط، وثالثها: أن الوعد ملزم لكل من العميل والمصرف، ويأتي التطبيق العملي صدئ لهذه الآراء، كم أفادت بذلك المصارف في إجاباتها على استمارة الاستقصاء.

ويعتبر الرأي الثالث - الالتزام لكلا الطرفين - هو الرأي الراجح لدى الفقهاء المعاصرين، وبالتالي هو الرأي السائد في التطبيق العملي، وهذا الرأي تؤيده عدد من الحجج العملية والأدلة الشرعية^(١)، لسنّا في حاجة إلى تكرارها، لكننا نود - بخصوصها - توكيد ما يلي:

١ - أن موضوع المرابحة في الأصل من الأمور الاجتهادية التي لم يرد فيها نص شرعي محدد، وبالتالي فإن الاستدلال بقول الإمام الشافعي بعدم الالتزام بالوعد للعميل، اجتهاد صدر في ظل ظروف معينة، وكما يقول الدكتور القرضاوي: «ومن يدري لعل الإمام الكبير - يقصد الشافعي - لورأى ما يترتب اليوم على إعطاء الخيار لطلاب الشراء في الصفقات الكبيرة من الأضرار والخسائر، لغير اجتهاده دفعاً للضرر، وتجنباً

(١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية: ٦٢.

لأسباب النزاع بين الناس^(١). وعلى ذلك، فإن الرأي الذي وصل إليه جمهور الفقهاء المعاصرين من القول بالالزام، لا يخالف نصاً ولا يعطل حكماً شرعياً قائماً، بل - على العكس - يدور في فلك مقاصد الشريعة، من المحافظة على الأموال، ومنع الضرر، والحد من المنازعة بين الناس.

٢ - أن الوفاء بالوعد، من القواعد الأصولية في الإسلام، التي يجب أن يلتزم بها المسلم في كل أعماله.

٣ - أن هناك آراء للفقهاء القدامى تقول بالإلزام بالوعد في المعاملات ديناً وقضاه.

٤ - أن التراضي من أهم ركائز العقود والمعاملات في الإسلام، وحيث أن الطرفين تراضيا على الالتزام بالوعد، فإنه ينفذ طالما لم يتفقا على ما يخالف نصاً شرعياً، وأن هذا الالتزام لا ينافي مقصود العقد.

٥ - أن ما يسوقه الآخرون^(٢) من أنه لو كان هناك إلزام بالوعد فإن العملية تكون قد تمت، وفي ذلك مخالفة للحديث الشريف ببيع الإنسان ما ليس عنده، هذا فضلاً على أنه لا يكون هناك داع لإبرام عقد البيع عند حضور البضاعة، هو قول مردود عليهم بأن الاجتهاد الفقهي والتطبيق العملي المعاصرين نصان على أن عقد الوعد ليس بعملية بيع، وأنه ينصب على الوفاء بالوعد فقط، بدليل أنه يمكن تعديل الثمن أو شروط السداد في عقد البيع بعد ورود البضاعة والوقوف على تكلفتها الفعلية، ولذلك لا تحتوي عقود الوعد في المصارف الإسلامية على ثمن البيع مرابحة، بل تذكر بقيمة إجمالية - احتمالية - في طلب الشراء، ولذلك لا يتم عقد البيع إلا بعد ورود البضاعة فعلاً للمصرف.

وفي نهاية هذا المبحث، نورد ملاحظة عامة تتعلق بترتيب الاجراءات في مرحلة المراجعة، فقد تبين لنا أنها لا تسير وفق الخطوات المنطقية التي ذكرناها (طلب شراء - دراسة العملية - إبرام عقد الوعد) بل الذي يتم هو تقديم طلب الشراء كبيان بالبضائع، مع إبرام عقد الوعد في الوقت نفسه، والذي يكون على نموذج طلب الشراء نفسه، ثم يبدأ

(١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرى المصارف الإسلامية: ٥١.

(٢) الصديق الضير، القسم المطبوع من ندوة البركة: ١٠٢.

المصرف بدراسة العملية، فإن وجدها مجدية استمر فيها، وإلا توقف عنها، وهذا الاجراء يتعارض أولاً: مع الترتيب المنطقي للعملية، وثانياً: أنه في حالة الأخذ بالإلزام بالوعد للطرفين، ثم رأى المصرف بعد الدراسة عدم جدوى العملية، فإن ذلك يعتبر مخالفاً بالوعد، ولكن الذي يحدث أن عدداً من المصارف يرى أنه غير مغل بوعده، وفي ذلك تناقض بين الإطار النظري والتطبيقي في هذه المصارف، بل إننا وجدنا عدداً من المصارف تنهض في المخالفة إلى أبعد من ذلك، فتبرم عقد البيع مع عقد الوعد عند تلقي طلب الشراء.

المبحث الثالث: الاجراءات العملية في مرحلة الشراء الأول:

بعد أن تنتهي الاجراءات في مرحلة المواعدة تبدأ المرحلة التالية، وهي قيام المصرف باجراءات شراء السلعة المطلوبة، حتى يتمكن من بيعها مربحة للعميل، وتتم هذه المرحلة وفق الخطوات التالية:

أولاً: الاتصال بالمورد والتعاقد معه للشراء.

ثانياً: استلام المصرف للسلعة من المورد.

ثالثاً: المخاطر التي تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأولى.

أولاً: الاتصال بالمورد والتعاقد معه للشراء: وسوف نتناول في هذه المرحلة الاجراءات التالية:

أ - الاتصال بالمورد: يقوم المصرف بالاتصال بالمورد بعدة طرق أهمها:

١ - إذا كان المورد محدداً في طلب الشراء المقدم من العميل، فإن المصرف تكون لديه بيانات عنه وعن البضاعة وأسعارها من واقع الفاتورة المبدئية، وشروط التسليم والدفع، وبذلك فإنه يبدأ في الاتصال به واتخاذ اجراءات الشراء بالطرق المعتادة، وهذا لا يمنع لدى بعض البنوك من أن يحصل المصرف على عروض من موردين آخرين للمقارنة بينها واختيار الأفضل، وهذا ما أفادت به بعض المصارف.

٢ - إذا لم يكن المورد محدداً في طلب الشراء، فإن المصرف يتولى بواسطة القسم

أو الإدارة المعنية لديه الاتصال بالموردين والحصول على عروضهم، ثم يبدأ في الشراء وفق الاجراءات المعتادة.

٣ - أن يكون هناك اتفاق مسبق بين المصرف وبعض الموردين على تصريف سلهم من خلال عمليات المراجعة في المصرف، وذلك فإن العميل حينما يذهب للمورد للشراء، يرسله إلى المصرف فيقدم طلب شراء، وبعد دراسته وإبرام عقد الوعد، يصدر أمر توريد للمورد ويشتري منه البضاعة، ثم يوكل المصرف المورد في عملية البيع مرابحة للعميل كما سبق ذكره.

٤ - توكيل المصرف للعميل في الاتصال بالموردين في مرحلة الشراء الأول، خاصة إذا لم يكن في المصرف قسم متخصص أو خبراء لشراء هذه السلعة، هذا مع ضرورة الإشارة إلى أنه وإن كان يجوز شرعاً توكيل المصرف للعميل في الشراء الأول، فإنه لا يجوز توكيله في البيع مرابحة لنفسه كما سبق ذكره.

ب - التعاقد مع المورد:

١ - أسلوب التعاقد: يتم التعاقد مع المورد بأساليب تختلف بحسب الظروف ونوع السلعة، وبذلك يأخذ التعاقد أحد الأساليب التالية:

أ - إصدار أمر توريد للمورد، ثم ورود الفاتورة منه، وذلك في الشراء المحلي.

ب - فتح الاعتماد المستندي، وورود مستندات الشحن التي يتسلمها الشاحن وكيلاً عن المصرف.

ج - إبرام عقد شراء بين المصرف والمورد، خاصة في حالة العقارات وبعض المنقولات كالسيارات.

وبهذه الأشكال جميعاً، يعتمد الشراء الأول بين المورد والمصرف، بناء على الرأي الفقهي الراجح^(١) في أن العقود تنعقد بكل ما يدل على مقصودها من قول أو فعل أو ما يقوم مقامهما كالكتابة، وحيث أن إرسال أمر التوريد للمورد يمثل إيجاباً من المصرف، فإن لإرسال المورد الفاتورة أو مستندات الشحن إلى المصرف يمثل القبول.

(١) محمد أبو زمر: الملكية ونظرية العقد: ٢٣٤، ٢٣٨.

٢ - شروط التعاقد: ومن أهم ما يجب ذكره هنا ما يلي:

أ - أنه يجب أن يكون مستند التعاقد (فاتورة أو عقد) باسم المصرف، حتى وإن تولى أي شخص آخر الشراء وكيلاً عن المصرف، وذلك حتى يتحقق شرط ملكية المصرف السلعة قبل بيعها مربحة، وهذا ما يحدث في الواقع التطبيقي، كما أفادت بذلك المصارف في إجاباتها على أسئلة استمارة الاستقصاء، بأن المصرف يقوم بالشراء لحساب نفسه، وتكون المستندات باسمه، هذا مع مراعاة أن عدداً من المصارف أفاد أن الفواتير ترد باسم العميل، وذلك بالنسبة لعمليات الاستيراد، ونرى في هذه الحالة أن العملية لا تكون بيع مربحة، بل يكون المصرف وكيلاً عن العميل في الشراء.

ب - بالنسبة لعدد من السلع، كالعقارات والسيارات، فإن القوانين السائدة في الدول المختلفة تشترط في نقل الملكية ضرورة تسجيل عقد البيع في إدارة التسجيل الحكومية المتخصصة «كالشهر العقاري بمصر»، وبناء عليه فإنه يلزم في حالة شراء المصرف مثل هذه السلع أن يسجلها باسمه قبل بيعها مربحة، حتى تتحقق ملكيته لها، وهذا ما ورد في الفتاوى الشرعية لأحد المصارف^(١). ونرى بالنسبة لهذه النقطة، أنه يمكن الاكتفاء في تحقيق شرط ملكية المصرف السلعة قبل بيعها مربحة بالعقد الابتدائي، تبسيطاً للإجراءات وتخفيضاً لتكاليف السلعة، خاصة في الدول التي يتطلب التسجيل فيها إجراءات معقدة وتكاليف كبيرة، وبما أن المصرف يشتري السلعة ليبيعها بمجرد شرائها، فلا داعي لأن تتم إجراءات التسجيل مرتين، مرة باسم المصرف ومرة باسم المشتري مربحة، هذا فضلاً على أن ما نراه لا يتعارض مع القواعد الشرعية التي تقول بأن العقد ينعقد بكل ما يدل عليه، وأن الإقرار به عند حاكم (التسجيل) إجراء لتأكيد العقد وليس ضرورة لإنشائه، فهي توثقة للعقد لا زيادة فيه^(٢).

ج - صفة الثمن: نظراً لأن بيع المربحة يبنى على الثمن الأول، فإنه يلزم العلم به

(١) البنك الإسلامي الأدنى، الفتاوى الشرعية: ١/ ٩٨.

(٢) الخطيب الشربيني، مفتي المحتاج: ٢/ ١٢٠.

صفة ومقداراً، وهذا ما سنوضحه فيما بعد. كل ما نريد توضيحه هنا أنه لو اشترى المصرف السلعة بالأجل، فلا بد من أن يبين هذه الصفة قبل البيع مرابحة^(١) لأن للأجل حظاً في الثمن يزيد به، فلا بد من أن يعرف المشتري - مرابحة - أجل الثمن في الشراء الأول.

ثانياً: استلام المصرف للسلعة من المورد: لاتمام تحقق شرط ملكية المصرف السلعة قبل بيعها مرابحة، ولكي يتم الشراء الأول فإنه يلزم أن يتسلم المصرف السلعة المشتراة، وهذا أمر طبيعي في عمليات الشراء العادية، ولكن بما أن المصرف يشتري السلعة لبيعها مرابحة، فإنه تتور بعض التساؤلات حول استلام المصرف السلعة كأحد الاجراءات التي تثبت ملكيته لها، وهذه التساؤلات تدور حول من يقوم بعملية الاستلام ونقل السلعة.

أ - من يقوم باستلام السلعة في الشراء الأول: بما أن المصرف هو الذي يقوم بالشراء الأول لحساب نفسه، فإن الوضع الطبيعي أن يقوم هو باستلام السلعة من مخازن المورد أو المكان المحدد في شروط التسليم، ولكن بما أنه يشتريها لبيعها مرابحة، فإنه يتصور أن عملية التسليم للمصرف ثم تسليم المشتري السلعة - مرابحة - تتم مرة واحدة، ولقد جاءت إجابات المصارف على هذا التساؤل في استمارة الاستقصاء وفق الآتي:

١ - عدد من المصارف أفاد بأن الذي يتسلم البضاعة من المورد هو المشتري مرابحة.

٢ - مصارف أخرى أفادت بأن الذي يتسلم البضاعة من المورد هو مندوب المصرف.

٣ - والقسم الأخير من المصارف أفاد بأن عملية الاستلام تتم مشاركة بين مندوب المصرف والعميل.

ومما لا شك فيه أن حضور المشتري مرابحة أو مندوب عنه عملية الاستلام في الشراء الأول أمر هام، لأن ذلك يقلل المنازعة حول السلعة في البيع مرابحة له، غير

(١) الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير: ١٦٥ / ٣.

أنه من المهم حضور مندوب المصرف معه لأنه هو الذي يشتري في هذه المرحلة .
وفي حالة المشتريات الخارجية فإن المصارف أفادت بأنه - في أغلب الأحيان -
يتولى المشتري مزاينة التخليص الجمركي على البضاعة ، نظراً لخبرته في ذلك ،
ولأن المصارف - في العادة - ليس لديها الإمكانيات لعمل ذلك .

ب - نقل السلعة من مخازن المورد إلى مخازن المصرف قبل بيعها مزاينة : من الأمور
المهمة لتحقيق شرط ملكية المصرف للسلعة قبل بيعها مزاينة ، قبضها حتى تتحقق
حيازته للسلعة ، ومن المقرر - قانوناً وشرعاً - أن الحيازة للمنفول تكون بنقله ، وللعقار
تكون بالتخلية ، وما يحدث في الواقع التطبيقي في المصارف الإسلامية هو الآتي :

١ - بالنسبة للمشتريات الخارجية ، فإن شرط قبض المصرف للسلعة قبل بيعها
مزاينة يتحقق ، لأن الشاحن يكون وكيلاً عن المصرف كما سبق ذكره .

٢ - بالنسبة للعقارات ، فإن شرط القبض يتحقق أيضاً ، لأنه يحدث بالتخلية أي
تمكين المصرف من العقار .

٣ - بالنسبة للمشتريات المحلية (منقولات) ، فإن المصارف أفادت بأن السلعة تظل
في مخازن المورد حتى يبيعها مزاينة ، نظراً لعدم وجود قدرة تخزينية كافية
لديها .

وفي تقييم هذا الأسلوب شرعياً ، نجد الإمام مالكا يرى أنه يجوز بيع ما سوى
الطعام قبل القبض ، وأما الطعام فالقبض فيه شرط في بيعه ، ورأي أحمد قريب من
هذا . وأما أبو حنيفة ، فالقبض عنده شرط في كل بيع ، ما عدا المبيعات التي لا تنتقل
ولا تحول كاللور والعقار ، وهذا هو رأي الشافعي^(١) ، وبالنسبة لجميع المبيعات .

ثالثاً : المخاطر التي تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأول : إن السلعة في مرحلة
الشراء الأول حتى يبيعها مزاينة تكون في ملكية المصرف ، وعلى ذلك فالمقرر شرعاً أن
ضمانها يكون على المصرف ، بمعنى أنه هو الذي يتحمل مخاطرها لأنه المالك لها ، وهذا

(١) ابن رشد ، بداية المجتهد ونهاية المقتصد : ٢ / ١٨٢ - ١٨٣ ، ابن قدامة ، المغني : ٤ / ١٢٩ - ١٢٨ .

ما أفادت به المصارف جميعاً في إيجاباتها على استمارة الاستقصاء، لكن هناك بعض النقاط جدية بالذكر من أهمها:

أ - أن المصارف تحمّل المشتري مرابحة مبلغ التأمين على البضاعة خلال الشراء الأول، وذلك بإدراج مبلغ التأمين هذا في المصروفات التي تحمّل على الثمن الأول، ويقضي الأمر طالما أن المصرف هو الذي يتحمل مخاطر السلعة خلال مرحلة الشراء الأول، أن لا يحمل العميل بقيمة التأمين، لأنه ما دام المصرف يتحمل تبعه الهلاك، والتأمين هنا تكلفة لتبعة الهلاك، فإذا حملها الأمر بالشراء كان فيها شبهة، ومن وجه آخر، فإنه إذا تعرضت البضاعة لمخاطر معينة وتلف جزء منها، فإن المصرف هو الذي يقبض مبلغ التعويض، فكيف يحمل العميل قيمة التأمين ويحصل المصرف على التعويض؟.

ب - بعض المصارف تشترط في عقد البيع مرابحة على العميل إبراءها من أي عيب يكون بالسلعة، ويفهم من هذا أن ذلك يكون سواء حدث العيب عند المورد أو عند المصرف وبالتالي فإنه إذا حدثت مخاطر أدت إلى عيوب بالسلعة، فإن الذي يتحملها هو العميل وليس المصرف، وهذا جائز شرعاً^(١).

ج - في حالة إجراء البيع مرابحة للسلعة على البرنامج أو الصفة، أي قبل وصول السلعة وفحصها، ويكون ذلك غالباً في المشتريات الخارجية، حيث يقوم المصرف بتظهير بوليصة الشحن تظهيراً ناقلاً للملكية باسم المشتري مرابحة، فما هو حكم المخاطر التي تتعرض لها السلعة قبل تسليمها للمشتري مرابحة؟.

الرأي الفقهي عند أبي حنيفة: أن كل مبيع تلف قبل قبضه، من ضمان البائع إلا العقار^(٢)، وقال الشافعي: كل مبيع من ضمان البائع حتى يقبضه المشتري، أما مالك فيرى ذلك بالنسبة للطعام فقط، ولاحمد رأيان: أحدهما من ضمان البائع، والثاني أنه من ضمان المشتري، هذا مع مراعاة ما يلي بالنسبة لهذا البيع:

١ - أنه لو اشترط المصرف على العميل إبراءه من أي عيب يظهر بالسلعة، فذلك

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢ / ٢٣٤.

(٢) ابن قدامة، المنتقى: ٤ / ١٢٤ - ١٢٥.

جائز كما سبق ذكره في فقرة (ب).
٢ - إن البيع على البرنامج جائز عند مالك^(١)، طالما كان المبيع موافقاً للصفة التي ذكرت، خلافاً للشافعي^(٢).

المبحث الرابع : الاجراءات العملية في مرحلة البيع مرابحة :

هذه هي المرحلة الأخيرة من مراحل البيع مرابحة، وسوف نتناول فيها النقاط التالية :

- أولاً : عقد البيع مرابحة .
- ثانياً : ثمن البيع .
- ثالثاً : الضمانات .
- رابعاً : التوقف عن الدفع .
- خامساً : النكول .
- سادساً : المعالجة المحاسبية لعمليات المrabحة .

١ وفيما يلي تفصيل ذلك :

أولاً : عقد البيع مرابحة : من المقرر في جميع المصارف أنه يتم إبرام عقد البيع مرابحة، ولا يكفي بعقد الوعد السابق، وهذا ما يؤكد ما سبق أن ذكرناه بأن عقد الوعد ليس عقد بيع، وسوف نتناول بخصوص عقد البيع ما يلي :

أ - متى يتم إبرام عقد البيع مرابحة ؟ .

يختلف وقت إبرام عقد البيع مرابحة في المصارف المختلفة، فهناك من يذكر أنه يتم إبرام العقد خلال مدة لا تتجاوز خمسة عشر يوماً من تاريخ إخطار المصرف للعميل بأنه اشترى البضاعة وأصبحت جاهزة، وهناك من حدد هذه المدة بسبعة أيام، بينما توجد مصارف تحدد وقت إبرام العقد بمجرد إعلام العميل بأن البضاعة جاهزة، يضاف إلى هذا مراعاة أن عملية تجهيز البضاعة التي يعول عليها في تحديد وقت إبرام عقد البيع، تكون بإبرام عقد شراء المصرف للسلعة أو استلامه للبضاعة، أو استلام الشاحن - وكيل المصرف - للبضاعة ومستندات الشحن، أو ورودها للمنطقة الجمركية، أو ورود مستندات الشحن للمصرف، وإذا كان استلام المصرف للبضاعة يحق له بيعها مرابحة باعتبار أن ذلك

(١) الإمام مالك، الموطأ: ٤١٥ - ٤١٦.

(٢) الإمام الشافعي، الأم: ٣ / ١٨، ٤٥.

يحقق شرط ملكية المصرف لها بصورة كاملة، فإن التساؤل الذي يرد هنا هو: هل يحق للمصرف بيع البضاعة مرابحة بعد استلام مستندات الشحن، أو إبرام عقد شرائها؟. ومعنى آخر، هل يحق له بيعها مرابحة قبل معاينتها؟ والرأي الشرعي: أن ذلك يجوز طالما كانت السلعة محددة ومعروفة مواصفاتها بدقة، وهو المعروف في الفقه الإسلامي ببيع البرنامج، وهو ما صدرت بشأنه فتوى المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني^(١) بأنه يجوز إتمام البيع مرابحة على أساس بوليصة الشحن عن طريق تظهيرها للغير تظهيراً ناقلاً للملكية، وذلك دون معاينة البضاعة الموصوفة في البوليصة.

ب - البيانات الواردة بعقد البيع مرابحة:

يتيح لنا الاطلاع على نماذج عقد البيع مرابحة في المصارف الإسلامية، إدراك أنها اشتملت على بيانات عديدة، سوف نسردها في إيجاز، مع إفراد فقرات مستقلة لبعضها، مثل: الثمن والضمانات، حيث نتناولها بالتفصيل لأهميتها، وتشتمل نماذج هذه العقود على البيانات التالية:

إسم العقد، التاريخ، مكان العقد، بيانات عن طرفي العقد، إقرار العميل بأنه اطلع على نظام البنك، موضوع العقد، تحديد مكان التسليم، تحديد الثمن، تحديد الربح، طريقة دفع الثمن، التأكيد بأن البضاعة في حيازة المصرف، تحديد جهات الاختصاص في حالة وقوع نزاع بشأن العقد سواء المحاكم أو هيئات التحكيم التي تشكل باختيار طرفي العقد، الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالعقد، إقرار العميل بأهليته، مسؤولية العميل عن تأخير دفع أقساط الثمن، عدم الحق في مطالبة العميل المصرف بالتعويض إذا امتنع المورد عن التوريد، مسؤولية العميل عن الأضرار التي تقع على المصرف من جراء عدم تسلمه البضاعة، إبراء العميل المصرف من ضمان ما يكون من عيوب في البضاعة، مسؤولية العميل عن إخطار شركة التأمين والملاحاة بأي نقص يظهر في البضاعة، الضمانات التي على العميل تقديمها ضماناً لسداد باقي الثمن، مسؤولية العميل عن التصرف في البضاعة وفق القوانين بالدولة، إقرار العميل بأن النقص الذي يظهر في البضاعة لا يفسخ العقد، بل يستنزل من قيمتها بمقدار النقص.

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١ / ٩٥.

ونأتي ملاحظتنا على هذه البيانات على النحو الآتي :

- ١ - أن بعض المصارف تسمي العقد (عقد بيع) فقط دون ذكر كلمة (مراصة) في عنوان العقد.
- ٢ - أنه يوجد نموذجان من العقود، أحدهما للعمليات المحلية والآخر لعمليات الاستيراد، وتتفق أغلب بياناتهما، ما عدا ما يتعلق بعملية الاستيراد من الخارج، مثل مكان التسليم.
- ٣ - أن بعض نماذج العقود تحيل إلى عقد الوعد وطلب الشراء في تحديد بعض الأمور، مثل : مواصفات البضاعة ومكان التسليم، وحيث أن عقد الوعد لا ينعقد به بيع، لذا فمن المستحسن - مثل ما فعل عدد من المصارف - ذكر جميع البيانات في عقد البيع.
- ٤ - أنه سبق أن أبدينا ملاحظات على بعض البيانات الواردة خاصة التي تتعلق بمسؤولية العميل، والتي ترى أنه يركز عليها دون النص على مسؤوليات المصرف كثيراً.
- ٥ - من الملاحظ أن بعض البيانات السابقة تذكر في نماذج عدد من المصارف ولا تذكر في المصارف الأخرى.
- ٦ - أن البيانات الواردة في نموذج عقد المراصة تشتمل - على وجه الإجمال - ما يحقق شروط المراصة من السابق ذكرها، وبالتأكيد فإن بعض البحوث الأخرى المقدمة في الندوة التي تتناول كلاً من الجانب القانوني والجانب الفقهي لعقود المراصة، سوف تتناول ذلك تفصيلاً.

ثانياً : ثمن البيع مراصة : وسوف نعرض له في النقاط التالية :

- أ - ذكر الثمن في العقد : إن ذكر الثمن في العقد أمر لازم شرعاً وواقعاً، وتتناول فيما يلي العقد الذي يذكر فيه وكيفية ذكره :

- ١ - العقد الذي يذكر فيه : بعد الإطلاع على نماذج عقود المراصة وإجابات المصارف على استمارة الاستقصاء، نجد أن ثمن البيع مراصة يذكر مرتين، مرة في عقد الوعد

عند من يرمه، وأخرى في عقد البيع مرابحة، وفي تقييمنا لهذا الأسلوب نقول:

أ - إن الثمن غالباً ما يكون معروفاً عند الوعد، حيث يتقدم العميل بالفاتورة المبدئية الموضح بها ثمن الشراء الأساسي، إلا أنه ليس من الضروري أن يتفق الثمن الوارد في عقد الوعد مع الثمن الوارد في عقد البيع مرابحة، وسبب ذلك كما أفادت المصايف ما يلي:

- (١) قيام المورد بشحن جزء من البضاعة والامتناع عن شحن الجزء الباقي.
- (٢) إذا تغيرت الأسعار من مرحلة المواعدة إلى مرحلة الشراء الأول.
- (٣) في حالة الاستيراد، حيث يمكن أن تتغير قيمة العملة ومقدار الجمارك وغيرها.

ب - إن ذكر الثمن في عقد البيع مرابحة ضروري، لأن العلم بالثمن شرط شرعي في جميع عقود البيع، وأما ذكره في عقد الوعد فلا يغني عن ذكره في عقد البيع، لأن العقد الأول يتعلق بمواعدة على البيع ولا يتعلق بعملية البيع ذاتها.

٢ - كيفية ذكر الثمن في العقد: بالاطلاع على نماذج عقود المrabحة في المصارف الإسلامية نجد أن:

أ - بعض المصارف تورد ثمن البيع بصيغة إجمالية هي: «تم هذا البيع وقبله طرفاه بثن إجمالي قدره...» وذلك دون الإشارة إلى عناصر الثمن، وهي ثمن الشراء الأساسي والمصروفات والربح، ويلاحظ مع هذا أن المصارف نفسها تذكر في عقد الوعد بأن الثمن هو قيمة التكلفة المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين والمصاريف الأخرى كافة بالإضافة إلى الربح بنسبة ١٠٪ من التكلفة الكلية.

وفي رأينا - وكنا قد ذكرنا هذا تكراراً - أن عقد الوعد ليس عقد بيع، وبالتالي يجب أن يذكر في عقد البيع الثمن بمشتملاته، أي الثمن الأساسي والربح، ولا يكتفي في ذلك بما ذكر في عقد الوعد، خصوصاً أن المصارف نفسها أجابت بأنه يمكن أن يتغير الثمن المذكور في عقد الوعد، عن الثمن المذكور في عقد البيع.

ب - يورد عدد من المصارف الثمن إجمالياً، ثم يذكر مشتملاته بقوله: «إن ثمن البيع

يتضمن الثمن الأساسي والمصاريف المدفوعة من المصروف مضافاً إليها ربح قدره . . . ٤٠٠، وهذا الأسلوب سليم شرعاً، لأنه يحقق شروط العلم بالثمن الأول والربح، إضافة إلى أنه أخير بالثمن الأول بما قامت السلعة عليه (الثمن الأساسي + التكاليف الأخرى) مضافاً إليه الربح المتفق عليه.

ب - عناصر الثمن: من المعروف أن ثمن البيع في المراجعة يتكون من ثمن الشراء الأساسي والمصروفات التي أنفقها المصروف على السلعة خلال زمن الشراء الأول، بالإضافة إلى الربح المتفق عليه، وبذلك فإن عناصر الثمن تتحدد في كل من الثمن الأساسي أو الأول، والمصروفات والربح، وفيما يلي تفصيل كل منها:

العنصر الأول: الثمن الأساسي أو ثمن الشراء الأول: من المتفق عليه أن الثمن الأول هو الثمن الذي اشترى المصروف به السلعة من موردها، مع أمور تتصل بالثمن الأول، مثل: هل هو الثمن المتعاقد عليه، أو المدفوع فعلاً، لأنه قد تتغير قيمته، أو صفته بأن يشتري بدولارات ويدفع بدلاً منها استرلينياً، ونورد فيما يلي أهم الأمور التي تؤثر على الثمن الأول:

- ١ - تغير الثمن الأول نتيجة تغير الأسعار، وصورته أن يشتري المصروف السلعة بـ ١٠٠٠٠٠ جنيه مثلاً، ولكن قبل عقد البيع مريحة زادت الأسعار لتصبح قيمة السلعة ١١٠٠٠٠ جنيه، فالمقرر شرعاً^(١) والذي يحدث في التطبيق العملي، أنه لا يؤخذ بالزيادة في الأسعار، بل بالثمن الذي اشترى به فعلاً وهو ١٠٠٠٠٠ جنيه.
- ٢ - تغير الثمن الأول نتيجة تغير السلعة ذاتها، بأن نقصت بالتلف أو غيره، أو زادت زيادة متصلة أو منفصلة، ففي حالة التغير بالنقص فإن المقرر شرعاً^(٢)، وما يحدث تطبيقاً، أنه يتم إسقاط مقابل النقص من الثمن، أما في حالة الزيادة بأن وردت كمية أكبر من المطلوبة مثلاً، فتضاف قيمتها على الثمن الأول.
- ٣ - سعر الصرف: تثار في حالة المشتريات الخارجية مشكلتان ترتبطان بتغير سعر الصرف هما:

(١) ابن قدامة، المغني: ٤ / ٢٠٠.

(٢) المصدر نفسه: ٤ / ٢٠١ - ٢٠٢.

أ - إذا اشترى المصرف السلعة بعملة أجنبية محددة هي الدولارات فدفع مثلاً بـ ١٠٥٠٠٠ دولار جنيهات استرلينية، وكان سعر الصرف مثلاً ٣ دولارات للجنيه الاسترليني، وبالتالي فإن ما دفعه هو ٣٥٠٠٠ جنيه استرليني، وعند البيع مربحة تغير سعر الصرف ليكون ٣,٥ دولار لكل جنيه استرليني، وبذلك تكون القيمة ٣٠٠٠٠ جنيه استرليني. فعند البيع مربحة هل يذكر الثمن الأساسي على أنه ٣٥٠٠٠ أو ٣٠٠٠٠ جنيه استرليني؟ الرأي الراجح لدى الفقهاء^(١) هو أن السعر يحسب على ما نقده وسعر صرف يوم النقد أي ٣٥٠٠٠ جنيه.

ب - إذا اشترى المصرف بعملة أجنبية وباع بعملة محلية وتغير سعر الصرف للعملة المحلية إلى العملة الأجنبية من يوم الشراء الأول إلى يوم البيع مربحة، مثل أن يكون ثمن الشراء الأول ١٠٠٠٠٠ دولار وسعر الصرف آنذاك ١,٣٠ جنيهًا مصرياً للدولار، وعند البيع مربحة يصبح ١,٤٠ جنيه، أي أن الثمن الأول يوم الشراء ١٣٠,٠٠٠ جنيه، ويوم البيع أصبح ١٤٠,٠٠٠ جنيه فأيهما يؤخذ به؟ المقرر شرعاً^(٢) وما يحدث تطبيقاً هو أن الثمن يحسب على سعر صرف يوم البيع، لا يوم الشراء الأول أي ١٤٠٠٠٠ جنيه.

ويتصل بذلك نقطة أخرى هي أنه إذا اشترى المصرف السلعة بعملة أجنبية وباعها مربحة، واتفق مع المشتري على أن السعر يحسب بالعملة المحلية بسعر الصرف يوم ورود المستندات فإن هذا غير جائز وفق ما أجاب المستشار الشرعي^(٣)، لأن الثمن غير معلوم عند البيع، والعلم به شرط لانعقاد البيع.

٤ - الخصم (الحسم) أو الحط من الثمن الأول: وكيفيته أن يسمح المورد للمصرف بخصم جزء من ثمن الشراء الأول، وهو ما يعرف محاسبياً بالخصم بنوعيه (تجاري ونقدي) فهل عند البيع مربحة يذكر الثمن الأول قبل الخصم أو بعده؟
أ - من الناحية التطبيقية أفادت المصارف في إجاباتها على ذلك بأن عدداً منها لا

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢٧٤ / ٢.

(٢) المصدر السابق نفسه، والإمام مالك، الموطأ: ٤١٤.

(٣) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ٩٣ / ١.

يأخذ بالخصم (بنوعيه) في الاعتبار عند تحديد الثمن، وعدد آفاد بأنه يأخذ الخصم التجاري فقط، بينما ثمة فريق ثالث أفاد بأنه يأخذ الاثنين معاً في الاعتبار.

ب - من الناحية الشرعية يدور الرأي الفقهي في هذه المسألة على النحو التالي^(١):
(١) الرأي الأول: أن البائع (المصرف) مخير بين أن يحط من الثمن الأول ما حط بأفعها عنه، فإن اختار الحط لزم المشتري مباحة، وإن لم يختصر فالمشتري مباحة بالخيار، وهذا هو رأي المالكية.

(٢) الرأي الثاني: يرى أن العبرة في ذلك بوقت الخصم أو الحط، فإذا وقع الحط قبل لزوم العقد الأول أي في زمن الخيار فيلزم أن يخصم من الثمن عند البيع مباحة، وإن وقع الحط بعد لزوم العقد الأول فلا يخصم من الثمن الأول، لأنه تبرع لا يقابله عوض فلم يتغير الثمن، وهذا هو رأي الشافعية والحنابلة والحنفية.

وتفسير هذا الرأي - باللغة المحاسبية المعاصرة - أن الخصم التجاري يؤخذ في الاعتبار بخلاف الخصم النقدي، وهذا تخريج سليم، لأن الخصم التجاري - محاسبياً - هو في حقيقة تعديل سعر البيع، أما الخصم النقدي محاسبياً أو مسألة «ضع وتعجل» فقهاً فهي تتعلق بالدين الناتج عن الثمن، وعادة لا تعرف قيمته إلا عند السداد، الذي قد يكون بعد البيع مباحة.

المتنصر الثاني - من عناصر ثمن البيع مباحة - المصروفات: من المعروف أن المصرف يتكلف بعض المبالغ لشراء السلعة بخلاف ثمن شرائها، وحتى يحقق ربحاً من هذه العملية يلزم أن يغطي ثمن البيع هذه التكاليف، إضافة إلى ثمن الشراء الأول، وهذا هو المقرر شرعاً، وما يحدث في التطبيق العملي على خلاف حول ماهية التكاليف التي تضاف وفقاً للآتي:

أ - بالنسبة للواقع التطبيقي: بعد الاطلاع على عقود المباحة وإجابات المصارف على استمارة الاستقصاء تبين ما يلي:

١ - عدد من المصارف يضيف على الثمن الأول جميع المصروفات المباشرة على

(١) ابن قدامة، المغني: ٤ / ٢٠٠.

العملية، مثل: المصاريف والعمولة مقابل فتح الاعتماد المستندي، والنقل، والشحن، والرسوم الجمركية، والتأمين، أي كل ما يدفع ويتحمله المصرف متعلقاً بهذه الصفقة.

٢ - وعدد من المصاريف يضيف إلى الثمن الأول المصروفات السابقة، ما عدا الرسوم الجمركية، ومصاريف نقل البضاعة من ميناء الوصول إلى مخازن المشتري، على أساس أن مكان التسليم هو ميناء الوصول، وبالتالي فجميع ما يحدث من مصروفات بعد ذلك تقع على عاتق المشتري، ولو دفعها المصرف نيابة عنه، فإنها تحصل من المشتري، كما هي، دون إضافتها إلى الثمن الأول، أو احتساب ربح عليها.

وهذان الأسلوبان يتشابهان على اعتبار أن من يحسب الرسوم الجمركية، ومصاريف النقل إلى مخازن المشتري يبنى ذلك على أساس أن المصرف يدفعها، ويبدل مجهوداً في إتمام هذه العمليات، وبالتالي فإنه يكون لها حظ من الربح، وأما من لا يحسبها فيبنى ذلك على أن المصرف لا يتحملها بل يدفعها المشتري، مع ضرورة الإشارة إلى أن إضافة مصاريف التأمين ضمن المصروفات التي تحمّل على المشتري، أمر فيه نظر وقد سبق بيانه.

٣ - عدد من المصاريف يذكر في عقد البيع مرابحة - إضافة إلى ما سبق - أن على المشتري أن يتحمل أية مصروفات أخرى غير واردة في بنود تكلفة العملية موضوع هذا العقد، والحقيقة أن ذكر ذلك من غير تحديد لأنواع هذه المصروفات للحكم على ما إذا كانت تلحق بالثمن الأول أم لا، إضافة إلى عدم تحديد قيمتها، يثير شبهة حول ضرورة العلم بالثمن.

٤ - عدد من المصاريف يرى أنه يمكن له أن ينص في عقد البيع مرابحة على حقه في تعديل بعض بنود المصروفات، مثل فرق العملة والعمولة. . بيد أن مستشاره الشرعي^(١) لم يجز ذلك، على أساس أن هذا يؤدي إلى عدم العلم بالثمن على اعتبار أنه شرط أساسي من شروط البيع.

٥ - لقد أفاد عدد من المصارف في الرد على أسئلة استمارة الاستقصاء بأنها تضيف

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ٣ / ١.

إلى الثمن مصروفات أخرى غير مباشرة، ويمثل نصيب العملية في المصروفات العامة للمصرف، وفي رأينا أن هذا الإجراء فيه شبهة، لأنه - في أحسن الأحوال - لا يمكن تحديد نصيبها من هذه المصروفات بدقة تامة، ومن وجه آخر فإنه يمكن مراعاة تغطية هذه المصروفات من الربح الذي يستحق على ما يتكبدته المصرف من مال، إضافة إلى مجهوداته في هذه العملية.

ب - أما بالنسبة لوجهة النظر الفقهية في المصروفات التي تضاف على الثمن الأول، فإن أقوال الفقهاء تأتي على النحو التالي^(١):

١ - المالكية : ويفرقون في هذه التكاليف بين ما يلي :

(أ) ما له أثر في عين السلعة (أي التكاليف الصناعية) وهذه تضاف ويحسب لها ربح.

(ب) ما ليس له أثر في عين السلعة مثل النقل وعمولة الشراء (أي التكاليف الإدارية والتسويقية) وهذه يفرق بينها، فإذا كانت العادة أن يستأجر عليها، تضاف للثمن ولا يحسب لها ربح، وإن كانت العادة أن يتولاها البائع بنفسه، كمادة التجار، فهذه لا تضاف ولا يحسب لها ربح.

٢ - الشافعية والحنابلة : يضاف إلى الثمن الأول المصروفات جميعها التي تكبدها البائع باستثناء حقه فيما عمله بنفسه، لأنه لا يستحق أجره على ما عمله بنفسه.

٣ - الحنفية : ما يجري عليه العرف السائد بين التجار.

ويتقيد التطبيق العملي على ما ورد في أقوال الفقهاء، نجد أن له سند الفقه من أقوال أئمة المذاهب الكبرى، خاصة رأي الحنفية الذي ضبط ذلك بما يجري عليه العرف التجاري.

العنصر الثالث : الربح : وهذا العنصر هو مقصود العملية، ومنه يستمد اسمها بيع مرابحة والعلم به وذكره في العقد شرط من شروط المrabحة، وسوف نتناوله في الآتي :

١ - العقد الذي يذكر فيه الربح : لا يخلو عقد من عقود الوعد المبرمة في المصارف

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد : ٢٧٣ / ٢ - ٢٧٤، الخطيب الشربيني، مغني المحتاج : ١٧٥ / ٢، المرغيناني، الهداية : ٥٦ / ٣.

من ذكر الربح فيه، أما بالنسبة لعقد البيع مرابحة فإن عدداً من المصارف تذكره والآخرين لا يذكرونه، بل يذكرون الثمن إجمالاً متضمناً الربح من غير إشارة إلى ذلك، وهذا أمر يجب تعديله، بضرورة ذكر الربح في عقد البيع، حتى يتحقق شرط العلم بالربح كأحد شروط المرابحة، ولا يكتفى في ذلك بذكره في عقد الوعد، حتى ولو أُشير صراحة في عقد البيع إلى هذه الاحالة، أولاً: لأن عقد الوعد لا يتعقد به بيع، كما سبق أن كررنا هذا، وثانياً: لأنه ربما يتم تغيير الربح بين مرحلة المواعدة ومرحلة البيع، لأية ظروف، مثل: صدور قوانين أو قرارات من الدولة تنظم ذلك.

٢ - كيفية حساب الربح: يحسب الربح على أساس نسبة مئوية من ثمن الشراء، إضافة إلى المصروفات كلها في عدد من المصارف، ومصروفات محددة في مصارف أخرى، على الوجه السابق ذكره، هذا مع ضرورة النص على ما يلي:

أ - أن نسبة الربح يجب أن تختلف باختلاف نوع البضاعة وأجل السداد، بما يؤثر على إجمالي الثمن الذي يزيد في البيع الأجل على البيع النقدي، لأن الرأي الفقهي مجمع على أن للأجل حظاً في الثمن، وهذا الحظ يظهر في زيادة نسبة الربح، مع ضرورة الإشارة إلى أن ذلك يجب أن يكون محدداً بصفة قاطعة عند إبرام عقد البيع، ولا يقال مثلاً إن نسبة الربح في سلعة ما ٥٪ إذا كان السداد على شهرين، و٧٪ إذا كان السداد على أربعة شهور، وهو ما يعرف بالتناسب الطردي للأرباح مع أجل السداد، فإذا كان يجوز أن يكون هذا واضحاً قبل التعاقد، فإنه إذا تم العقد على نسبة معينة ٥٪ مثلاً والسداد لمدة شهرين ثم تأخر المشتري عن السداد في الموعد المحدد، ينبغي أن لا تزداد نسبة الربح مقابل الأجل في هذه المرة، بل يعالج الموقف بأحد الاجراءات المقررة للتوقف عن الدفع كما سيأتي.

ب - أنه في بعض الدول تحدد الدولة بقرارات نسب الربح لكل سلعة مستوردة أو محلية لكل من المستورد أو تاجر الجملة والتجزئة، ولقد أجاب عدد من مصارف هذه الدول أنه يلتزم في تحديد الربح بالنسب التي تقرها الدولة.

ج - نود التنبيه إلى خطورة ما نعى إلى علمنا من أن عدداً من المصارف يحدد الربح بنسب ثابتة على أنواع السلع جميعها (١٨٪ مثلاً)، مسترشداً في ذلك بسعر الفائدة الربوي السائد في السوق، وهو بذلك يفرغ عملية المرابحة من مضمونها الاقتصادي

والشرعي، وتصبح كأنها عملية إقراض الثمن للمشتري مرابحة، خاصة إذا علمنا أنه يوكل العملية كلها شراء أول وبيع مرابحة للمشتري.

د - طريقة دفع الثمن: بعد أن حددنا الثمن بعناصره، نأتي إلى نقطة هامة وهي طريقة دفع الثمن، إذ أظهر الاستقصاء أن المصارف كلها تسيّر على أن يدفع العميل الثمن للمصرف آجلاً على أقساط، وفي حالات قليلة يدفع نقداً، وعملية تقسيط الثمن تيسر التعامل على العملاء، وترغب في التعامل مع المصارف الإسلامية، وتوسع مجالات الاستثمار باستخدام البيع مرابحة، وعلينا ألا نغفل ضرورة أخذ الضمانات الكافية لضمان حق المصرف، كما سنذكره فيما بعد، وأن سعر البيع بالأجل - متى تم الاتفاق عليه في العقد - لا يزداد بعد ذلك إذا زاد الأجل، لأن الثمن بالأجل دين في ذمة المشتري، والدين لا يزيد بزيادة الأجل.

ثالثاً: الضمانات: في حالة البيع بالأجل - وهو الغالب في التطبيق العملي - فمن المقرر شرعاً^(١) وقانوناً، وما يحدث تطبيقاً، أن يحصل المصرف على ضمانات من المشتري مرابحة بقيمة المؤجل من الثمن. وطبقاً لنماذج عقود المرابحة في المصارف، يتبين أنها تطلب الضمانات التالية كاملة أو قسمياً منها:

- ١ - الضمان الشخصي المتعلق بسمعة العميل ومركزه المالي، وهذا يظهر في دراسة العملية.
- ٢ - الحصول على رهن بقيمة الثمن، أو رهن البضاعة ذاتها رهناً تأميناياً.
- ٣ - طلب كفالة شخص آخر مالي، لضم ذمته إلى ذمة المشتري.
- ٤ - الحصول على سندات إذنية (كميالات) للتحصيل، أو سندات إذنية بالاطلاع، تدفع حال تقديمها للمدين.
- ٥ - التأمين على البضاعة محل العقد من الأخطار جميعها لصالح المصرف.
- ٦ - تقديم المشتري خطاب ضمان مصرفي بقيمة البضاعة للمصرف.
- ٧ - أن يضع المصرف الحجز على وديعة للمشتري لديه.
- ٨ - توقيع المشتري لإيصال أمانة أو شيكات مؤجلة السداد بقيمة المبلغ.

(١) محمد عبد الحليم عمر، الاحتياط ضد مخاطر الائتمان في الإسلام: بحث شرعي في العدد المزدوج الخامس والسادس من مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، مركز صالح كامل، كلية التجارة، جامعة الأزهر، ١٩٨٥م.

- ٩ - وثيقة عقد البيع مرابحة.
 - ١٠ - إعطاء المصرف حق امتياز البائع على السلعة المباعة، طالما لم يدفع ثمنها كاملاً.
 - ١١ - أية ضمانات أخرى يطلبها المصرف من المشتري.
- وبالنظر في الضمانات يمكن قول الآتي :
- ١ - إن طلب المصرف ضمانات من العميل، واشتراط ذلك في عقد البيع مرابحة، أمر تقره الشريعة، إذ أنها لا تخالف مقصود العقد بل تؤكد.
 - ٢ - إن بعض المصارف لا تشير إلى الضمانات في عقد البيع مرابحة، وإن أوردتها من قبل في إجاباتها على استمارة الاستقصاء.
 - ٣ - إن عدداً من المصارف يكتفي بضمان واحد أو اثنين فقط من هذه الضمانات.
- رابعاً: توقف العميل عن الدفع: إذا توقف العميل عن دفع باقي الأقساط، وكان موسراً، فإن الإجراءات التي تتبع في حالة كهذه قد أوضحتها نماذج العقود والرد على أسئلة استمارة الاستقصاء، وهي كما يلي :
- ١ - حلول باقي الأقساط فوراً.
 - ٢ - استخدام المصرف الضمانات المقدمة إليه في استيفاء حقه.
 - ٣ - اللجوء إلى القضاء طبقاً لما هو محدد بعقد البيع، وعدد من المصارف يجعل ذلك من اختصاص هيئة التحكيم التي ينص على تشكيلها في عقد البيع بعضو يختاره العميل وعضو يختاره المصرف، وعضو ثالث مرجح يختار مشاركة بينهما.
 - ٤ - استرداد المصرف للسلعة إن كانت باقية، وهذا الاجراء يتبع في بعض المصارف.
 - ٥ - فرض مبلغ على العميل لتعويض المصرف عن الضرر الذي وقع عليه بسبب هذا التوقف، ويتبع هذا الاجراء في عدد من البنوك، بناء على ما انتهى إليه رأي هيئات الرقابة الشرعية الثلاث لدار المال الإسلامي، وينبغي فيصل المصري والسوداني، وهو يقضي بتعويض المصرف عن الضرر الذي يحدث بسبب تأخر العملاء عن دفع ديونهم في مواعيدها، وتحسب قيمة الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح المصرف المحققة عن الزمن نفسه فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية. بينما في المصرف الإسلامي الدولي يفوض أمر تقدير الضرر إلى هيئة التحكيم.
- وما تجدر ملاحظته بهذا الخصوص، أن فرض مبلغ على العميل مقابل التأخير

ونتيجة الضرر الذي يقع على المصرف أمر تجيزه الشريعة، بناء على الحديث النبوي الشريف «لِيُالْوَاجِدُ يُحْلَ عَقوبَتُهُ وَعِزُّهُ»^(١). وإذا كانت العقوبة البدنية متفقاً عليها، فإن العقوبة المالية مختلف فيها. والرأي الراجح أنها جائزة، وهي في الحقيقة ليست عقوبة بقدر ما هي تعويض عن الضرر، بناء على القاعدة الأصولية «إن الضرر يزال» غير أن طريقة احتساب الضرر بالنسبة إلى أرباح المصرف أمر يحتاج إلى نظر، إذ يمكن أن يكون ذلك مرتبطاً بما يحققه العميل من أرباح مثلاً، على أساس اعتبار الدين مال مضاربة^(٢).

خامساً: التناول: كل ما ذكرناه حتى الآن في هذه المرحلة من إجراءات تتعلق فيما إذا أوفى العميل بوعده واشترى السلعة مرابحة، أما في حالة نكوله - أي رجوعه - عن طلب شرائه بمعنى عدم تنفيذه لوعده بالشراء السابق إبداء رغبته فيه، أو نكول المصرف عن تنفيذ العملية، فإن هذا ما سنناقشه فيما سيأتي.

١ - نكول العملاء: لقد أفادت المصارف أنه يحدث أحياناً نكول بعض العملاء، وفي هذه الحالة تتبع الإجراءات التالية:

أ - بالنسبة للمصارف التي لا تأخذ بإلزام الوعد تتولى بيع السلعة التي أحضرتها لحساب نفسها وينتهي الأمر عند هذا الحد.

ب - أما بالنسبة للمصارف التي تبرم عقد الوعد وتأخذ بالإلزام به، فتتبع فيها الإجراءات التالية:

(١) بيع السلعة بالسعر السائد في السوق، وقبض المصرف للثمن استيفاء لحقه. وإذا قل الثمن عن مستحقات المصرف كان له حق الرجوع إلى العميل لاستيفاء باقي حقه، وإذا زاد الثمن كانت الزيادة خالصة له باعتباره مالكاً للبضاعة، مع مراعاة أن حق المصرف هنا يتمثل في تكلفة السلعة وقيمة الأضرار التي لحقت بسبب عدم تنفيذ الصفقة.

(٢) بعض المصارف تتبع الاجراء السابق، ولكنها في حالة ما إذا زاد ثمن بيع السلعة عن مستحقات المصرف تكون الزيادة للعميل.

(١) البخاري، الجامع الصحيح: ٥٨ / ٢.

(٢) محمد عبدالحليم عمر، حماية الدين في الشريعة الإسلامية، ندوة البركة الثانية، تونس، نوفمبر ١٩٨٤م.

(٣) بعض المصارف تشترط في حالة النكول إحالة الموضوع لهيئة التحكيم للفصل فيه .

(٤) هناك اجراء آخر يتمثل في مصادرة الدفعة المقدمة في مرحلة المواعدة لضمان الجدلية .

(٥) في الأحوال كافة، يكون هناك إجراء مستقبلي ، وهو عدم التعامل مع العميل مرة أخرى .

وبالنظر في هذه الاجراءات يمكن القول بالآتي :

(١) أن السلعة في مرحلة الشراء الأول تكون ملكاً للمصرف وبالتالي فإنه إذا باعها يكون البيع لحسابه يتحمل خسارتها ويعود إليها ربحه بناء على الرأي القائل بأن البيع يكون من ضمان البائع لا من ضمان المشتري قبل البيع .

(٢) أنه تنفيذاً لالتزام العميل بالوعد تقدر الأضرار التي عادت على المصرف، سواء خسارته في السلعة أو أية أضرار أخرى، ويطالب العميل بها ويستوفيها المصرف إما من الدفعة المقدمة لضمان الجدلية ، أو مطالبة العميل بها دون مصادرة الدفعة أياً كانت قيمتها .

٢ - نكول المصرف : بمعنى عدم تنفيذه لوعده بشراء السلعة ، أو شرائها وعدم بيعها مرابحة لطالبها . وقد أفادت بعض المصارف أنه يحدث أحياناً نكول المصرف ، فيتبع في هذه الحالة ما يلي :

أ - عدد من المصارف ينص على أنه إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد، فإنه يتحمل أية أضرار تلحق بالطرف الآخر، وإذا كان ذلك يرد - على إجماله - في عقود الوعد، ففي عقد البيع تحدد كيفية حساب الضرر الذي يقع على المصرف عند نكول العميل كما سبق القول . أما كيفية تحديد حساب الضرر الذي يقع على العميل، فلا يذكر، إلا في الإشارة العامة إلى أن أي نزاع يحدث يحال إلى هيئة التحكيم .

ب - اشترط عدد من المصارف في عقود البيع والوعد على أنه إذا كان نكول المصرف بسبب المورد الذي حلده العميل فإن المصرف لا يعتبر مخلاً بوعده .

سادساً: المعالجة المحاسبية لعمليات المراجعة: وسوف نوضح فيها التوجيه المحاسبي لعمليات المراجعة وأرباحها، إما وفقاً لما جاء في استمارة الاستقصاء، أو وفقاً لما نراه متفقاً مع الأصول المحاسبية السليمة، وذلك في الآتي:

أ - عند تلقي المصرف طلبات الشراء: لا تجري قيود محاسبية في الدفاتر، بل يكتفى باثبات ذلك في سجل طلبات الشراء مراجعة.

ب - عند إبرام عقد الوعد: نظراً لأن عقد الوعد يلقي التزامات مستقبلية على طرفيه، لذلك فإنه قد يكتفى باثبات ذلك في سجل عقود الوعد مراجعة، أو يتم تسجيل الوعد بقيد نظامي كالآتي:

xx من ح/ التزامات العملاء عن بيع مراجعة (مراجعة رقم . . .).

xx إلى ح/ التزامات المصرف عن بيع مراجعة (مراجعة رقم . . .).

وتظهر في الميزانية ضمن الحسابات النظامية.

ج - عند تحصيل الدفعة المقدمة التي تشتريها عدد من المصارف لضمان الجدية:

xx من ح/ الخزينة (التحصيل النقدي).

xx أومن ح/ الحسابات الجارية أو الاستثمارية (ح/ رقم . .) (خصماً من ح/ العميل طرف المصرف).

xx أومن ح/ شيكات تحت التحصيل (التحصيل بشيكات).

xx إلى ح/ حسابات جارية خاصة (مراجعات) مراجعة رقم . . .

د - عند قيام المصرف بشراء السلعة وحسب طريقة دفع المبلغ ومفرداته ووقته:

xx من ح/ الاستثمارات تحت التنفيذ (استثمار في مراجعات) مراجعة رقم . . .

xx إلى ح/ الشيكات.

xx إلى ح/ الموردين.

xx إلى ح/ المراسلين.

هـ - عند إبرام عقد البيع مراجعة:

xx من ح/ مديني المراجعات (اسم المدين) مراجعة رقم . . .

xx إلى ح/ الاستثمارات تحت التنفيذ (استثمارات في مراجعات) رقم . . .

xx إلى ح/ إيرادات الاستثمارات (مراجعات) مراجعة رقم . . .

و - تسوية الدفعة المقدمة مع حـ/ مديني مرابحات:

xx من حـ/ حسابات جارية خاصة (مرابحات).

xx إلى حـ/ مديني المرابحات.

ز - عند عقد الضمانات المختلفة: تسجل وفق نوعها بقيد نظامي كالمعتاد.

ح - تحصيل الأقساط تباعاً وبحسب طريقة التحصيل:

xx من حـ/ الخزينة.

xx أو من حـ/ حسابات جارية أو استثمارية.

xx أو من حـ/ الشيكات.

xx إلى حـ/ مديني المرابحات.

ط - نكول العملاء:

١ - بيع البضاعة بخسارة

xx من حـ/ الخزينة.

xx من حـ/ مديني المرابحات.

xx إلى حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مرابحات).

٢ - بيع البضاعة بربح لحساب المصرف:

xx من حـ/ الخزينة.

xx إلى حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مرابحات).

xx إلى حـ/ إيرادات الاستثمارات.

ي - المعالجة المحاسبية للأرباح المحققة من عمليات المرابحات، ويحسن أن نوضح

ذلك بالمثال التالي:

حققت إحدى عمليات المرابحة ربحاً للمصرف قدره ٢٤٠٠٠ جنيه، علماً بأن العملية تمت في ١/٤/١٩٨٥م، ففي حساب أرباح وخسائر سنة يظهر هذا الربح؟ علماً بأن سداد الثمن يتوزع على ثلاث سنوات من تاريخ الشراء.

هناك رأيان في التطبيق العملي للمصارف، وفي الفكر المحاسبي المعاصر هما:

الرأي الأول: أن الربح كله يكون عن السنة التي تحقق البيع فيها وهي (١٩٨٥م)

وبالتالي يظهر في حساب الأرباح الخاص بهذه السنة كما يظهر من القيد الآتي :

٢٤٠٠٠ من حـ/ إيرادات الاستثمارات (إيرادات مرابحات).

٢٤٠٠٠ إلى حـ/ أ.خ. الاستثمار.

١٩٨٥/١٢/٣١ م.

الرأي الثاني : أن توزع الأرباح على سنوات التحصيل على النحو التالي :

سنة ١٩٨٥ = $\frac{9}{24} \times 24000 = 9000$ جنيه.

سنة ١٩٨٦ = $\frac{12}{24} \times 24000 = 12000$ جنيه.

سنة ١٩٨٧ = $\frac{3}{24} \times 24000 = 3000$ جنيه.

على أن يتم تجنب أرباح السنوات التالية في حـ/ دائن :

٢٤٠٠٠ من حـ/ إيرادات الاستثمارات (مرابحات).

١٥٠٠٠ إلى حـ/ إيرادات استثمارات لم تتحقق (للأعوام التالية).

٩٠٠٠ إلى حـ/ أ.خ. الاستثمار (لعام ١٩٨٥ م).

وبالنظر في هذه المعالجة بشقيها محاسبياً وشرعياً، يمكن القول إنه من الناحية المحاسبية طبقاً لسياسة الحيلة والحذر التي تقتضي أخذ الخسائر المحتملة في الحسبان، فإنه يستحسن أن يكون مخصص بالأرباح التي لم تتحقق، وهي هنا عبارة عن الأرباح المحسوبة على المبالغ غير المحصلة توقعاً لتوقف المدينين عن الدفع، وهذا ما يتبع في البيع بالتقسيط، ويتفق ذلك مع الرأي الثاني، وإن كان هذا لا يمنع عدداً من المحاسبين من الأخذ بالرأي الأول.

ومن الناحية الشرعية يوجد رأيان :

الرأي الأول : قال به المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني^(١) ويرى الأخذ

بالمعالجة الأولى، على اعتبار أن الربح تحقق في سنة البيع، وبالتالي يقيد كله فيها بناء

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ ٣٦-٤٠.

على أن العبرة بتحقق الربح، وأن باقي الثمن في حالة التأجيل يعتبر ديناً على المشتري ولا علاقة له بالربح.

الرأي الثاني: ونراه نحن استناداً إلى القواعد الفقهية التالية:

- ١ - أن هناك فرقاً في الربح بين ثلاث مراحل هي: تولده، وتحققه أو ظهوره، وتوزيعه.
- ٢ - فالربح باعتباره نماء للمال يولد أو يحدث وإن لم يكن ثمة بيع، وهذا ما عليه فقه الزكاة في النظر للنماء على أنه شرط من شروط المال المزكى، باعتبار أنه نماء حقيقة أوحكماً، فعلاً أو بالقوة، أما البيع فإنه يظهر الربح ويحققه، وهو ليس شرطاً لحدوثه.
- ٣ - أما توزيع الربح واقتسامه فإنه في فقه المضاربة، والتي تعمل المصارف الإسلامية وفق أحكامه في علاقتها بأصحاب حسابات الاستثمار، باعتبار المصرف مضارباً وهم أرباب أموال، فالرأي الفقهي^(١) على أنه لا بد من نضج المال، أي تحويله من عروض تجارة إلى نقود، شرطاً لتوزيع الربح، ولا شك في أن باقي الثمن على عملاء المرابحة ليس نقوداً، ولذلك لا توزع الأرباح الناتجة عن عملية المرابحة إلا بعد التحصيل النقدي.

وهذا الرأي يتفق مع سابقه في أن الربح تحقق في سنة البيع، ولكننا بصدد قضية توزيعه بين المضارب (المصرف) وأرباب الأموال، الأمر الذي يقضي بأن يظهر الربح في سنة تحققه. ولكن لا يوزع منه إلا بمقدار ما حصل، وهذا هو جوهر المعالجة الثانية بآليات الأرباح في سنة ١٩٨٥م، ثم يرحل منه إلى ح/ أ. خ. الاستثمار الخاص بها ما يقابل المبلغ المحصل، ويجنب الباقي في حساب دائن للسنوات التالية.

المبحث الخامس: الإجراءات العملية لأسلوب الاستثمار عن طريق المضاربة:

بين يديّ البحث:

إتساماً للمفائدة، وبعد تقديم بحث المرابحة وإلقائه في الندوة، طلب إليّ المجمع

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٣٠٨ / ٢.

الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية أن أضيف جزءاً خاصاً بالاجراءات العملية لأسلوب الاستثمار عن طريق المضاربة، وذلك من أجل:

١ - التعرف على الخطوات العملية التي يمر فيها تطبيق هذا الأسلوب في المصارف الإسلامية.

٢ - المقارنة بين هذا الأسلوب وأسلوب المرابحة، واستنتاج الأسباب التي تجعل المرابحة تنتشر بصورة أكبر بكثير من المضاربة.

٣ - تقييم أسلوب المضاربة اقتصادياً وشرعياً.

فصمت بإعداد هذا الجزء، متضمناً النقاط التالية:

أولاً: التعرف إلى المضاربة بشقيها الفقهي والمصرفي.

ثانياً: إجراءات دراسة العملية.

ثالثاً: عقد المضاربة.

رابعاً: الاجراءات العملية لرقابة المصرف على أموال المضاربات.

خامساً: المعالجة المحاسبية للمضاربات في دفاتر المصرف.

سادساً: نتائج وتوصيات.

هذا، مع ضرورة الإشارة إلى أن اعتمادنا في إعداد هذا الجزء يختلف عن أسلوبنا في المرابحة بالحصول على المعلومات من أغلب المصارف الإسلامية العاملة، وأسلوبنا هنا إنما تم بالاطلاع على التعليمات التفصيلية وعقود المضاربة لعدد من المصارف الإسلامية العاملة في مصر، وبعض البحوث التي أعدت في هذا المجال، وذلك لأن ذلك هو المتاح في ظل الظروف التي طلب منا فيها إعداد هذا الجزء المكمل للبحث الأصلي.

أولاً: التعرف إلى المضاربة بشقيها الفقهي والمصرفي:

(أ) الجانب الفقهي للمضاربة: وسوف نتعرف فيه بإيجاز أهم الأحكام الفقهية التي تنظم المضاربة، وذلك على النحو التالي:

١ - تعريف المضاربة: يتفق الفقهاء - قدامى ومحدثون - على حقيقة المضاربة،

وإن اختلفت صياغة تعريفها لدى كثير منهم، حيث تدور حقيقتها في أن يعطي شخص ماله إلى آخر ليعمل فيه مقابل جزء من الربح. وورد في تعريف لابن رشد^(١) أن المضاربة هي: أن يعطي الرجل الرجل المال ليتجربه على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال، أي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثاً أو ربعاً أو نصفاً، وتسمى هذه العملية مضاربة وقراضاً، ويسمى من يعطي المال رب المال، ومن يعمل فيه المضارب أو العامل، وهي ثابتة بالاجماع المستند إلى السنة التقريرية للرسول ﷺ.

ولقد اختلف الفقهاء^(٢) في حقيقة المضاربة من حيث أنها من عقود المعارضة كالاجارة، أو أنها من عقود المشاركات، والأرجح أنها مشاركة.

وتجدر الإشارة إلى أن من الفقهاء^(٣) من يضيق نطاق عمل المضاربة في مجال التجارة فقط، بينما هناك من يوسع هذا النطاق ليشمل الأنشطة الاقتصادية جميعها، ونحن مع هذا الرأي الأخير، لأن تحصيل الربح لا يكون بالتجارة فقط، بل بالأنشطة الأخرى جميعها من صناعة وزراعة، إذ ليس هناك دليل قطعي يحصرها في التجارة.

٢ - شروط المضاربة: حدد الفقهاء شروطاً للمضاربة لا بد من توافرها - على خلاف حول بعضها - وهذه الشروط تتعلق برأس المال والربح والعمل، وفيما يلي أهمها:

✱ الشروط المتعلقة برأس المال وهي:

- أن يكون رأس المال من النقود، ومن الفقهاء من يرى جواز المضاربة على عرض من بضاعة ونحوها.
- أن يكون رأس المال معلوماً لكل من صاحب المال والمضارب.
- أن لا يكون رأس المال ديناً في الذمة، على خلاف بين الفقهاء، ونحن نميل إلى الرأي الذي يقول بجواز المضاربة على دين في ذمة المضارب.

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢ / ٢٣٦.

(٢) الرأي الأول أورده ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢ / ٢٣٠، والرأي الثاني ورد عند ابن قدامة، الكافي: ٥ / ٢٧٧.

(٣) رأي المضيفين ورد عند ابن حجر، تحفة المحتاج بشرح المنهاج: ٦ / ٨٦، ورأي الموسعين أورده الفتوح، انتهى الإرادات: ١ / ٤٦٦.

- أن يسلم رأس المال للمضارب متاولاً أو بالتمكين منه .

• الشروط المتعلقة بالربح :

وتنحصر في ضرورة تحديد نصيب كل من رب المال والمضارب في الربح عند بدء المضاربة بجزء محدد أو نسبة مئوية وليس بمبلغ مقطوع ، هذا من حيث الربح ، أما الخسارة - إن حدثت - فالاجماع على أن يتحملها رب المال وحده دون العامل أو المضارب ، طالما لم يقصر أو يعتد في المال .

• الشروط المتعلقة بالعمل :

من المعروف أن طبيعة المضاربة - التي تفرق بها عن الاجارة أو أنواع الشركات الأخرى - هي استقلال المضارب بالعمل في المال دون تدخل رب المال ، لذلك فإن أهم شروط العمل هو استقلال المضارب بالعمل ، هذا الاستقلال الذي يعني باللغة المعاصرة القدرة على اتخاذ القرارات المتعلقة بالعمل دون تدخل رب المال ، فهو الذي يحدد بكم يشتري وبكم يبيع ، إلى غير ذلك من القرارات المتعلقة بالنشاط ، والضابط الرئيسي الذي وضعه الفقهاء لذلك هو العرف الاقتصادي ، وليس على رب المال أن يفتق عليه مجالات اتخاذ القرارات .

(ب) الجوانب المصرفية للمضاربة : ونعني به مدى الأهمية النسبية لأسلوب الاستثمار مضاربة مقارنة مع أساليب الاستثمار الأخرى ومنها المراهقة والمشاركة وغيرهما ، ونلاحظ في هذا المجال تدني النسبة إلى حد كبير ، بل إن عدداً من المصارف الإسلامية لم تتعامل أصلاً بالمضاربة ، إذ أظهر أحد البحوث^(١) أن نسبة المضاربة في عدد من المصارف هي :

- ١ - البنك الإسلامي الأردني بين ١،٤٠ ٪ ، ٩٦ ، ٤ ٪ في السنوات من ٨٠ - ١٩٨٤ م .
- ٢ - بنك بنجلاديش الإسلامي لم يستثمر مضاربة .
- ٣ - البنك الإسلامي السوداني ٢،٨٣ ٪ سنة ١٩٨٣ م .
- ٤ - بنك التضامن الإسلامي ٧٥ ٪ - ١،٣٧ ٪ في ٨٣ - ١٩٨٤ م .

(١) أوصاف أحمد ، الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي .

- ٥ - بنك فيصل الإسلامي المصري صفر عام ١٩٧٩م، ١٩٨٠م، ١٩٨٣م، ٨٩٪ سنة ١٩٨١م، ٩٦، ٦٥٪ سنة ١٩٨٢م، ٩١، ٢٢٪ سنة ١٩٨٤م.
- ٦ - بنك قطر الإسلامي لم يستثمر مضاربة.

ثانياً: إجراءات دراسة العملية: حينما يتقدم العميل إلى المصرف طالباً الدخول معه في عملية مضاربة، فإن المصرف يقوم بما يلي:

- ١ - التأكد من أن العميل ملتزم في معاملاته بالقوانين المختلفة مالياً وضرائبياً.
- ٢ - التأكد من أن الطلب يدخل - فعلاً - ضمن نشاط العميل وخبراته.
- ٣ - التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي يشارك فيها المصرف.
- ٤ - الاستعلام عن المراكز الائتمانية للعميل.
- ٥ - التأكد من أن نشاط العميل لا تدخل فيه سلع أو أعمال يحرمها الإسلام.
- ٦ - يقدم العميل دراسة جدوى اقتصادية وفنية عن موضوع المضاربة، ومعها بيان بالاياردات المتوقعة على مدى العمر الانتاجي للمشروع، وسياسة التسويق، والمصرفيات المتوقعة، إلى غير ذلك من نواحي الدراسة التي يتأكد بها المصرف من سلامة عملية المضاربة اقتصادياً وشرعياً. وللمصرف أن يطلب من المستندات ما يمكن الاعتماد عليه في التحقق من ذلك كله.

ثالثاً: عقد المضاربة: بعد دراسة موضوع عملية المضاربة والاتفاق على تنفيذها، يتم تحرير العقد الخاص بهذا الشأن، وبالإطلاع على بنود هذا العقد نجد أنه يشمل ما يلي:

- ١ - تحديد نوع النشاط الذي تمارس المضاربة على أساسه، وهذا جائز شرعاً، وتسمى المضاربة المقيّلة بنشاط معين.
- ٢ - بيان إجمالي الأرباح المتوقعة من واقع دراسة الجدوى، ونجد أن ذكر هذا البند في العقد ليست بغرض تحديد الربح الذي تتم محاسبة المضارب على أساسه، وإنما للرجوع إليه عند تعدي المضارب أو تقصيره عند من يرى من الفقهاء أنه لو تقرر تضمين المضارب لتقصير أو تعدي فإنه يلزم برد المال وربحه لرب المال.
- ٣ - مدة العقد بما يعني توقيته بأجل محدد، وهناك خلاف بين الفقهاء حيث يجيز فقهاء

الحنفية والحنابلة التوقيت، بينما يرى فقهاء الشافعية والمالكية غير ذلك.

٤ - مبلغ العملية أو رأس مال المضاربة، وهذا يتفق مع ما سبق أن ذكرناه من شروط رأس المال في المضاربة من حيث معلوماته لكل من رب المال والمضارب.

٥ - النص على أن ما يقدمه المصرف من خدمات مصرفية يكون لقاء أجر، وهذا يجوز شرعاً أن يقوم المصرف مقام رب المال بتقديم خدمات للمضارب، شأنه في ذلك شأن الآخرين.

٦ - ضرورة أن تتم كافة العمليات المصرفية الخاصة بعملية المضاربة من فتح اعتمادات وخطابات ضمان وفتح الحسابات الجارية للعملية مع المصرف، وهذا الشرط وإن كان فيه تضييق على المضارب وتدخل في اتخاذ القرارات، إلا أنه يعد مقبولاً إذا علمنا أن تسعيرة هذه الخدمات محددة عن طريق المصرف المركزي للمصارف كلها، وليس هناك مصلحة للمضارب في إجرائها عن غير طريق المصرف (رب المال).

٧ - النص على نسبة توزيع الأرباح، وهذا موافق لشرط الربح السابق ذكره.

٨ - النص على أن المصرف (رب المال) يتحمل الخسارة وحده، ما لم يثبت أن العامل أساء الاستعمال أو قصر في حفظ المال أو خالف ما اشترطه المصرف، فإنه يلتزم بضمان الخسارة الناتجة عن ذلك، وهذا التحديد موافق للقواعد الفقهية.

٩ - طلب ضمانات من المضارب - كفيل ونحوه - لضمان ما قد يحدث من تقصير أو تعدٍ، وهذا موافق لما عليه بعض الفقهاء في جواز ضمان ما لم يحدث^(١)، إضافة إلى ضرورة الإشارة إلى أنه لا يجوز طلب ضمان من المضارب عن رأس مال المضاربة أو الأرباح.

١٠ - تحديد مسؤولية المضارب عن اتباع كل ما من شأنه أن يؤدي إلى سلامة البضائع موضوع المضاربة، وهذا شرط مقبول شرعاً، لأنه - أي المضارب - المسؤول عن الأعمال التي يقوم بها، لاستقلاله بالعمل، ولموافقة ذلك للمعرف التجاري.

(١) محمد عبد الحليم عمر، الاحتياط ضد مخاطر الائتمان في البنوك الإسلامية: مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، كلية التجارة - جامعة الأزهر، العدد الخامس والستون (يناير - أبريل ١٩٨٥م).

١١- إلزام المضارب بامساك سجلات وحسابات عن الأعمال التي يقوم بها، وتمكين المصرف من الاطلاع عليها في أي وقت، وهذا شرط مقبول شرعاً.

١٢- إلزام المضارب بموافقة المصرف بالمركز المالي وحساب المتاجرة وتقرير سير العمل، وذلك للتأكد من أن أموال المضاربة مستخدمة في الغرض المتفق عليه، وهذا الشرط مقبول شرعاً.

١٣- الاشتراط على العميل بأنه إذا تأخر عن تقديم المركز المالي أو تقرير سير العمل، فإن حصته في الأرباح تخفض قياساً على احتساب زمن التأخير بالنسبة إلى مدة المضاربة المتفق عليها، ولنا عند هذا الشرط وقفة، إذ أن عدم تمكين المضارب (المصرف) من الاطلاع على المركز المالي أو سير العمل في المواعيد المحددة - وليس مطلقاً - لا يؤثر في نشاط المضاربة، ولا يعد تقصيراً منه يوجب فرض غرامة عليه، فربما يكون التأخير بسبب لا دخل له فيه، والأولى أن يكون هذا الشرط مرتبطاً بتأخيره في رد المال عند انتهاء المضاربة.

رابعاً: الاجراءات العملية لرقابة المصرف على أموال المضاريات:

كما سبق القول، فإنه في المضاربة ليس للمصرف أن يتدخل في عمل المضارب بصورة مباشرة، بل يستقل المضارب بالعمل في المال ويسلم المال إليه.

وكي يتأكد المصرف من التزام المضارب بالمحافظة على المال واستثماره طبقاً للمتفق عليه، دون التدخل في العمل، فإنه لا سبيل أمامه إلا اتخاذ بعض الاجراءات، ومن أهمها:

١ - الحصول على تقرير دوري عن سير العمل للتأكد من قيام المضارب بمسؤوليته عن السلع موضوع المضاربة، من حيث نوعها وبذل الجهد المناسب في تسويقها: شراء وبيعاً.

٢ - التأكد - بواسطة مفتش المصرف - من وجود سجلات تتضمن حسابات منتظمة مؤيدة بالمستندات عن أعمال المضاربة، والقيام بعمل مراجعة لهذه الحسابات والأصول المعبرة عنها.

٣ - الحصول دورياً على المركز المالي والحسابات الختامية لعمليات المضاربة .

خامساً: المعالجة المحاسبية لعمليات المضاربة في دفاتر المصرف:

طلما أن المصرف لا يشارك في إدارة العملية، لذا فإنه لا يمسك سجلات تحتوي حسابات تفصيلية عنها، سواء من حيث رأس مال المضاربة، أو مصروفاتها وإيراداتها، فالأمر عنده يتمثل في تسليم المال للمضارب . وفي نهاية المضاربة يسترد المال وربه إن وجد، أو في نهاية الزمن المحدد للمحاسبة على أعمال المضاربة يثبت الربح الذي يستحقه فقط . وفي حالة اشتراط المصرف أن تتم العمليات المالية الخاصة بالمضاربة لديه، فإنها تسجل في دفتاره شأنها شأن أي خدمات مصرفية يقدمها للآخرين، دون إثبات هذه العمليات منتسبة أو متصلة باستثماراته، وعلى ذلك نجد أن التوجيه المحاسبي يتحدد في الآتي:

١ - عند تسليم المال للمضارب:

xx من حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مضاربات).

مضاربة رقم . . .

xx إلى حـ/ الخزينة.

٢ - عند انتهاء المضاربة وتسلم المصرف أمواله ونصيبه من الربح:

xx من حـ/ الخزينة.

إلى المذكورين:

xx حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مضاربات).

مضاربة رقم . . .

xx حـ/ أرباح الاستثمارات.

٣ - إذا تمت المحاسبة على ما تحقق من أرباح في زمن ما دون استرداد رأس مال

المضاربة:

xx من حـ/ الخزينة.

xx أو من حـ/ المدينين.

xx إلى حد / أرباح الاستثمارات .

٤ - إذا حققت العملية خسارة يتحملها المصرف :

من المذكورين :

xx حد / الخزينة .

xx حد / خسائر الاستثمارات .

xx إلى حد / الاستثمارات تحت التنفيذ (مضاربات) .

مضاربة رقم ...

سادساً: النتائج :

من العرض الموجز السابق للإجراءات العملية للمضاربات كما تجري في المصارف الإسلامية، نلاحظ ما يلي :

أ - أنها تمثل نسبة بسيطة جداً مقارنة بأوجه الاستثمارات الأخرى، مثل المراجعات التي تصل إلى ٩٨٪ من مجموع الاستثمارات لدى عدد من المصارف، وسبب ضآلة نسبة المضاربات الأول هو طبيعة المضاربات ذاتها، فهي لا تتيح للمصرف المشاركة في اتخاذ القرارات أثناء تنفيذها، واستقلال العامل بذلك، بما يجعلها تعتمد بالدرجة الأولى على الثقة الشخصية في المضارب، ومدى كفاءته أولاً في إدارة المال، ثم صدقه في إخبار المصرف بنتيجة العمل من ربح أو خسارة .

وفي رأينا أن ذلك أمر يمكن التغلب عليه بأن يركز المصرف الإسلامي عند دراسة العملية على الدراسة الشخصية للعملاء أو المضاربين، واختيارهم من ذوي الأخلاق الإسلامية الحميدة بالدرجة الأولى، دون الاكتفاء بالضمانات العينية الأخرى، فكم من تجار حريصين مسلمين ذوي أخلاق حميدة وكفاءات عالية، ولكنهم لا يملكون الضمانات العينية، ويلزم على المصرف الإسلامي باعتباره مؤسسة دينية - من مهامها نشر الوعي الديني، والعمل على تقوية الأخلاق الإسلامية - أن يتجه إلى هؤلاء ويترك الدخول في مضاربات مع أصحاب الأسماء الكبيرة في مجال التجارة من غير أن يتحقق لهم الصديق المطلوب لهذا النوع من الاستثمارات .

ومن العجب أن المصرف الإسلامي في تعامله مع المودعين يتعامل وفق نظام المضاربات، ولا يتعامل بالأسلوب نفسه مع المستثمرين، والمستثمرين والمودعون هم الطرف الآخر في التعامل مع المصرف، فحين يكونون مودعين يعاملون المصرف مضاربة، وحين يكونون مستثمرين لا يرضى المصرف أن يتعامل معهم مضاربة.

ب - أن الإجراءات العملية لتنفيذ عمليات المضاربة في المصارف الإسلامية تسير وفق أحكام الشريعة الإسلامية بدرجة أكبر من المراجعات، حيث لم نجد مخالفات شرعية تذكر، اللهم إلا أن بعض المصارف حسبما نمى إلى علمنا - وهو ما لم يمكن إثباته بوثائق - تعد هذه الوثائق مضاربة شرعية، ثم تنفذ العملية بأن تسير في المضاربة على أساس تحديد حصتها من الربح مقدماً باعتبار أنها نسبة من رأس المال، بل وتتقاضاها خصماً من رأس مال المضاربة عند تسليمه المضارب، وإمعاناً في المخالفة، تحدد هذه النسبة بسعر الفائدة الربوي السائد في السوق، وبالتالي تكفي نفسها جهد دراسة العملية أو متابعة التنفيذ، وهذا أمر خطير نرجو أن تمتنع هذه المصارف عنه.

ثبت المصادر والمراجع

- ١ - الدكتور أوصاف أحمد،
الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام الإسلامي، مركز البحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة.
وهو أحد بحوث هذه الندوة التي يضمها كتابنا هذا.
- ٢ - الإمام البخاري، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل، ٢٥٦هـ،
الجامع الصحيح - بشرح السندي، دار الشعب، القاهرة.
- ٣ - البنك الإسلامي الأردني،
الفتاوى الشرعية، الجزء الأول، عمان، ١٩٨٤م.
- ٤ - بنك فيصل الإسلامي المصري،
دليل العمل.
- ٥ - ابن حجر الهيتمي، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن محمد، ٩٧٤هـ،
تحفة المحتاج بشرح المنهاج، بولاق، القاهرة: ١٢٩٠هـ / ١٨٧٣م.
- ٦ - ابن حزم، أبو محمد علي بن محمد بن صالح الظاهري الأندلسي، ٤٥٦هـ،
المجلد بالآثار في شرح المجلى باختصار، مكتبة الجمهورية العربية، القاهرة: ١٩٧٢م.
- ٧ - الخطيب الشربيني، شمس الدين محمد بن أحمد، ٩٧٧هـ،
مفني المحتاج إلى شرح المنهاج، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٥٦هـ / ١٩٣٣م.
- ٨ - ألدسوقي، محمد بن عرفة، ١٢٣٠هـ،
الحاشية على الشرح الكبير، دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي، مصر.
- ٩ - ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي الأندلسي، ٥٩٥هـ،

بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار إحياء الكتب العربية، مصطفى الباي الحلبي،
القاهرة: ١٣٣٩هـ / ١٩٢٠م.

- ١٠- الدكتور رفيق المصري،
النظام المصرفي الإسلامي - بحث قدم للمؤتمر الدولي الثاني للاقتصاد الإسلامي،
باكستان: مارس، ١٩٨٣م.
- ١١- الإمام الشافعي، أبو عبدالله محمد بن إدريس، ٢٠٤هـ،
الأم، الدار المصرية للتأليف والترجمة، القاهرة.
- ١٢- شركة البركة،
- ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، المدينة المنورة: رمضان ١٤٠٣هـ، كتاب
المنافشات.
- ندوة البركة الثانية، تونس: نوفمبر، ١٩٨٤م.
- ١٣- الدكتور الصديق الضريع،
ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي.
- ١٤- الفتوحى، تقي الدين محمد بن أحمد (ابن النجار)، ٩٧٢هـ،
منتهى الارادات، تحقيق الشيخ عبدالغنى عبدالخالق، مكتبة دار العروبة، مصر:
١٣٨١هـ / ١٩٦٢م. وطبعته مصوراً عن هذه الطبعة، دار الجيل، بيروت.
- ١٥- ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبدالله بن أحمد المقدسى، ٦٢٠هـ،
- الكافي (في فقه الإمام أحمد بن حنبل)، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب
الإسلامي، بيروت: ١٩٧٩م.
- المغني، مكتبة الجمهورية العربية، القاهرة.
- ١٦- الإمام مالك، أبو عبدالله مالك بن أنس، ١٧٩هـ،
الموطأ، دار الشعب، القاهرة.
- ١٧- محمد أبوزهرة،
الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، القاهرة: ١٩٧٦م.
- ١٨- الدكتور محمد عبدالحليم عمر،
- الاحتياط ضد مخاطر الائتمان في الإسلام بالتطبيق على المصارف الإسلامية،

بحث نشر في مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، الصادرة عن مركز صالح عبدالله
كامل في كلية التجارة بجامعة الأزهر، العدد الخامس / السادس، ١٩٨٥م.
حماية الديون في الشريعة الإسلامية، بحث مقدم إلى ندوة البركة الثانية، تونس:
نوفمبر ١٩٨٤م.

١٩- المرغيتاني، برهان الدين أبو الحسن علي بن أبي بكر- ٥٥٩٣،
الهداية: شرح البداية، مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٥٥هـ / ١٩٣٦م.
٢٠- الدكتور يوسف القرضاوي،

بيع المزابحة للأمر بالشراء كما تجرىه المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، دار
القلم، الكويت.

التعليق الأول

السيد نواز ش علي زيدي*

يعتبر بحث الدكتور محمد عبدالحليم عمر في التفاصيل العملية لعقود المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي بحثاً منظماً، وقد عرضه الباحث بشكل جيد.

وقد شرع الدكتور عمر - عند المباشرة في جمع المعلومات لاعداد هذه الدراسة - بإرسال استبانات إلى جميع المصارف الإسلامية، غير أنه لم يتسلم جواباً من أكثر هذه المصارف، وخاصة المصارف الإسلامية في باكستان وإيران، فنحن لا نجد ذكراً للتفاصيل العملية والتنفيذية والاجراءات المتبعة في مصارف هاتين الدولتين.

وبما أن باكستان وإيران هما الدولتان الوحيدتان العاملتان على إلغاء الربا من نظامهما المصرفي على المستوى المحلي، فإنه من المفيد - حسب اعتقادي - أن نوضح النظام المتبع في هاتين الدولتين. وستفيد دراسة النظام المتبع في كل من باكستان وإيران الدول الإسلامية الراغبة في إلغاء الربا من أنظمتها المصرفية، إضافة إلى أنها تساعد على تحاشي الوقوع في الأخطاء التي وقعت فيها هاتان الدولتان عند التطبيق. وعليه، فإنني أرغب في إضافة بعض المعلومات عن تجربة باكستان التي لم يتسنّ للدكتور عمر الاطلاع عليها.

لقد احتلت المراجعة المركز الأول في التعامل المصرفي في باكستان، ووصلت - من حيث الأهمية - إلى ما نسبته ٩٠٪ من حجم التمويل، وهذا يخالف ما كان عليه الوضع في إيران، إذ لم تتجاوز نسبة المراجعة في مصارفها ٣٥٪ من حجم التمويل حتى ٣١ كانون أول ١٩٨٥م، لأن المصرف المركزي الإيراني يشترط على المصارف - في نصوصه القانونية - الوصول إلى الأهداف المرسومة لها عن طريق الأساليب المختلفة للتمويل.

* نائب الرئيس التنفيذي، بنك يونبايد المحدود - كراتشي.

وكما علمنا، فإن المصرف المركزي الإيراني يركز على نظام المشاركة إلى أن يصبح الأسلوب الرئيسي للتمويل.

إن الأسلوب المتبع في نظام المراجعة في باكستان يفتح المجال واسعاً للتطوير والتحسين، فقد أجاز المجلس الإسلامي الفكري - حين فرغ من وضع توصياته عام ١٩٨٠م - استعمال أسلوب المراجعة بتحفيز شديد، وفي ميادين عمل محددة، إلا أن التطبيقات العملية أظهرت الميل إلى استخدام أسلوب المراجعة بشكل واسع، فقد أصبحت المراجعة هي الأسلوب الرئيسي للتمويل، على الرغم من معارضة علماء الشريعة الشديدة لهذا الاتجاه.

ولقد أجاز المصرف المركزي في باكستان أنماطاً محددة للتمويل تضمنتها قائمة أجازت أخيراً في شهر حزيران ١٩٨٤م، تتكون من اثني عشر نمطاً. ويرتب على جميع المصارف العاملة في باكستان أن تلتزم باتباع هذه الأنماط - بحكم القانون - وهي أنماط وصفت بمصطلحات عامة وغير محددة، مما ترك الحرية لكل مصرف - على حدة - أن يطور أساليبه أو إجراءاته الخاصة عند التطبيق.

وتوجد في باكستان خمسة مصارف مؤمنة يتفرع عنها حوالي (٧٠٠٠) فرع، ويشرف على أعمالها مجلس حكومي يدعى (المجلس المصرفي الباكستاني). وقد قام هذا المجلس بتطوير إجراءات العمل المصرفي غير الربوي، حتى إن فروع المصارف الأجنبية العاملة في باكستان اتبعت هذه الإجراءات نفسها. بيد أن هذا التطوير لم تصاحبه استشارة علماء الشريعة، وقد ظهر هذا العيب واضحاً في نماذج العقود وإجراءات العمل المتبعة في هذه المصارف.

أما الإثنا عشر نمطاً للتمويل، التي اعتمدها المصرف المركزي في باكستان، فهي: نمطان قائمان على نظام القرض الحسن، وأربعة تعتمد على المضاربة والمشاركة، بينما تقوم الأنماط الستة المتبقية على بيع المراجعة والإجارة.

وقد عرّف المصرف المركزي في باكستان أسلوب المراجعة على النحو التالي:

الأسلوب الأول: «قيام المصارف بشراء السلع ومن ثم بيعها إلى العملاء بهامش ربح

مناسب على أساس بيع الأجل، وفي حالة الفشل لا يكون هناك هامش ربح». الأسلوب الثاني: «قيام المصارف بشراء الأموال المنقولة وغير المنقولة من عملائها، باتفاق على إعادة الشراء أو العكس من ذلك».

وتستعمل المصارف الأسلوب الأول لتمويل المزارعين في شراء المواد الزراعية، مثل الأسمدة والبذور، وتبلغ عقود التمويل المقدمة من المصارف في هذا المجال ملايين العقود في كل سنة.

ويسمى نموذج العقد المستعمل لهذه الغاية بـ (IB-7)، وهو عقد شراء مع وعد بدفع الثمن، إما في تاريخ معين، أو على أقساط، ويتسلم المزارع المواد الزراعية بعد توقيعه العقد مباشرة من الوسيط المفوض، الذي يتسلم ثمن البضاعة من المصرف مباشرة.

وفي حالات أخرى، تتم عملية المرابحة في المصارف بموجب اتفاقية شراء مصرفية، فمثلاً إذا رغب أحد مصانع النسيج في شراء عدد من لفائف القطن، فإنه يحصل على النقود عن طريق بيع مخزونه من هذه اللفائف إلى المصرف، ويقوم بشراء كمية جديدة من القطن بالثمن الذي يقبضه من المصرف. ثم يعيد عملية شراء الكمية التي باعها إلى المصرف على أساس الدفع الأجل، وهكذا تتكرر العملية.

أما في حالة السلع المستوردة، فإنه يتم استيراد السلع باسم المستورد، بينما يكون المصرف وسيطاً فقط، وعندما يتسلم المصرف بوالص الشحن، يقوم المستورد ببيع السلع بالحالة الظاهرة في بوالص الشحن إلى المصرف، ومن ثم يعيد المستورد عملية شراء السلع من المصرف بسعر الدفع الأجل.

وتتولى المصرف المركزي في باكستان تنظيم معدلات الربح التي تستوفيها المصارف على عمليات المرابحة، أما الهامش الحالي لمعدلات الربح التي يسمح للمصارف باستيفائها على التمويلات، فتتراوح بين ١٠٪ و ٢٠٪ سنوياً، وقد تم تخفيض معدلات الربح للقطاع الزراعي، وقطاع التصدير، والاستثمارات المحددة في الصناعة.

ولحماية المصارف من عملية تخلف العملاء عن السداد في التواريخ المحددة، قامت الحكومة بسنّ قانون جديد سُمي «المرسوم القضائي المصرفي لعام ١٩٨٤م» يشتمل

على إجراءات سريعة للسداد، وفرض غرامات على المتخلفين تصل أحياناً إلى الحبس .
ومن هذه الاجراءات حماية المصارف وموظفيها من المسؤولية الناشئة عن امتلاكها للأموال
المنقولة وغير المنقولة نتيجة عمليات البيع والشراء بموجب صفقات المراجعة .

وإذا احتاجت المصارف إلى النقد، فيإمكانها الحصول عليه من المصرف المركزي
من دون فوائد . وقد سُمح للمصرف المركزي بالحصول على عائد من الأموال التي يقدمها
إلى تلك المصارف، يُعادل ما تدفعه تلك المصارف المقترضة لعملائها على الودائع
الإدخارية .

ونأمل - بإذن الله تعالى - أن يتم علاج ما في العقود والاجراءات المتبعة في
المصارف من نواقص وعيوب، ومن المهم أن نتذكر أنها بدايات إلغاء التعامل بالربا من
النظام المصرفي على المستوى القومي، ولا ريب في أن عملية تحويل (٧٠٠٠) فرع من
فروع المصارف من التعامل التقليدي إلى التعامل بهذه الأنماط لا بد من أن تحدث نوعاً
من المشاكل، لا سيما أنها تختلف عن المصارف التي تؤسس أصلاً للتعامل بهذه
الأنماط .

أما فيما يتعلق بالدور الحقيقي للمصرف، فأرى أنه ينبغي للمصارف أن تقوم
بواجباتها من أجل توفير احتياجات الاقتصاد ومتطلباته، ويمكن لهذا الدور أن يستمر في
التغير حسب متطلبات الظروف التي تفرض نفسها . وبما أن الله - عز وجل - قد أحل البيع
وحرم الربا، فإن البديل المنطقي للمصارف القائمة على أساس الربا هو النظام المصرفي
القائم على أساس البيع والتجارة، وبهذا يمكن أن يتبنى نماذج ووظائف غير متصلة بالعمل
المصرفي التقليدي على الإطلاق . إلا أن هنالك بعض الميادين التي لا يمكن للمصارف
أن تمول نشاطاتها فيها عن طريق بيع المراجعة، مثل دفع الأجور والنفقات العامة في
الصناعات، ومن الممكن - في هذه الحالة - أن تقوم المصارف بتمويل هذه النشاطات عن
طريق المضاربة والمشاركة والقرض الحسن . وبهذا يمكن للمصارف أن تستبدل وساطة
تمويلية مرنة وفقاً للنموذج المصرفي الإسلامي بالوساطة التمويلية الجامدة التي تقوم بها .

وتعرض الدكتور عمر في دراسته للاجراءات المحاسبية لعمليات المراجعة، وخاصة
محاسبة إيرادات المراجعة، ولكن الأمر مختلف في باكستان، حيث يتم اعتماد أسلوبين

مختلفين، الأول: أن إجمالي مبلغ الأرباح المضافة، وكلفة شراء السلعة يقيدان في الجانب المدين من حساب العميل (مشتري البضاعة) عند قيام المصرف ببيع سلعة ما على أساس إضافة هامش على كلفة الشراء، إضافة إلى أن مبلغ الربح لا يقيد في الجانب الدائن من حساب إيرادات المصرف، بل يقيد في حساب آخر مستقل يسمى (التزامات أخرى لإيرادات مقبوضة مقدماً). وترحل المبالغ السابقة من هذا الحساب إلى حساب إيرادات المصرف عندما تصبح الإيرادات «الأرباح» مستحقة للمصرف حتى وإن لم يتم العميل بدفعها للمصرف فعلاً.

أما الثاني، فتستعمله بعض المصارف، وهو تقييد مبالغ الأرباح - عند استحقاقها فعلاً - في حساب العميل، وفي كلتا الحالتين، يبقى التأثير المالي النهائي على حساب العميل متشابهاً.

وأجازت القوانين في باكستان للمصارف - بموجب قانون المضاربة - تقديم التمويل لتلك المؤسسات المسجلة شركات مضاربة على أساس المضاربة فقط. كما تستطيع المصارف تقديم التمويل عن طريق شراء شهادات المضاربة الصادرة عن مثل هذه الشركات.

وكشفت التجربة في باكستان عن أن أكثر النماذج التقليدية لتمويل المشاركة تتم عن طريق الاشتراك في حقوق رأس المال «حقوق الملكية» للشركة، عوضاً عن حساب المشاركة، ويمكن بيع الأسهم أو الحصص التي تمتلكها المصارف في الأسواق المالية عندما تحتاج هذه المصارف إلى سيولة نقدية. وقد تم ادخال فئة جديدة من أسهم رأس المال لهذه الغاية تسمى «رأس المال المشارك القابل للاسترداد» وإلى أن تكتسب هذه الأداة المالية قبول الناس لها، فمن المرجح أن تستمر المربحة باعتبارها نمطاً رئيسياً للتمويل.

التعليق الثاني

الدكتور تيسير عبد الجابر*

يسعدني أن أبدي في هذا التعقيب، بعض الملاحظات المتعلقة بالبحث القيم الذي أعده الأستاذ الدكتور محمد عبد الحليم عمر بعنوان: «التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي»، وكان قد تبين للذين تتبعوا أبحاث المؤتمر السنوي الخامس الذي عقده المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) في العام الماضي، أن النظام المصرفي الإسلامي هو أكثر جوانب الاقتصاد الإسلامي - بمفهومه الحديث - تقدماً وتطوراً، وذلك إثر قيام حوالي ثلاثين مؤسسة مصرفية - تعمل في البلدان الإسلامية وخارجها - تتعامل وفق نصوص الشريعة الإسلامية ومبادئها، إضافة إلى التفاعل الفكري البناء، الذي واكب تسيير أعمالها على يد المستشارين الشرعيين والمفكرين المسلمين، والاجتهاد النشط في توجيه أعمالها، والتحدى الكبير الذي واجهته تلك المؤسسات بعد قيامها، والتمثل في قدرتها على أن تنمي حجم أعمالها، وما تقدمه من خدمات يقبل عليها أفراد المجتمع ومؤسساته. وتتضح أهمية هذا البحث، بل وموضوع الندوة ذاته، في أن أكثر من ثلثي مجموع عمليات المصارف الإسلامية قد أخذت صورة عقد المرابحة، وتصل تلك النسبة - في بعض المصارف - إلى أكثر من ٩٥٪ من مجموع عملياتها الاستثمارية، أو أوجه استخدام مواردها. وعليه، فإنه يصبح من المهم جداً في النظام المصرفي معرفة الاجراءات العملية التفصيلية لعقد المرابحة، والتحقق من أن تلك الاجراءات سليمة ومتفقة مع الشريعة الإسلامية.

وانطلاقاً من أهداف البحث، التي تشمل تحديد الاجراءات التفصيلية لبيع المرابحة في المصارف الإسلامية، وبيان الفروق التطبيقية بينها، ومعرفة مدى تناسب

* الأمين العام التنفيذي للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا - الأمم المتحدة.

التطبيق مع الأفكار النظرية الشرعية والاقتصادية، فقد لجأ الأستاذ الباحث إلى أسلوب الأبحاث الميدانية، واستخدم استبانة أو استمارة لجمع المعلومات من المصارف الإسلامية. وبذل في اعداد تلك الاستمارة جهداً متميزاً، حيث تناولت - بتفصيل كبير وتفرع وافٍ - جميع الخطوات والاحتمالات المتعلقة بعقد المرابحة، وفق مراحلها الرئيسية الثلاث، وهي: المراجعة، والشراء الأول، والبيع مربحة. وقد سهلت تلك الاستمارة المتقنة على المصارف مسألة تحديد موقفها تجاه كل سؤال، وساعدت في توصيل البحث إلى صورة اجمالية، شاملة، غنية بالمعلومات حول أساليب عمل المصارف الإسلامية، وما بينها من تفاوت في الاجتهاد والتطبيق.

ولم يركن الأستاذ الباحث إلى نتائج الاستبانة فقط، بل استكملها بما يتوافر في المصارف من نماذج تستخدمها في تعاملها مع العملاء، مثل: طلب الشراء، وعقد الوعد، وعقد البيع مربحة، وغيرها، إضافة إلى ما لديها من أدلة لاجراءات العمل، وفتاوى صادرة بشأنها. وقد جاء البحث - نتيجة هذا الجهد المركز - محققاً لأهدافه. فهو لم يقتصر على استعراض نتائج الاستثمارات التي أجابت عليها المصارف، بل قدم تقييماً لاجراءاتها، مبنياً ما يتفق منها مع الشريعة الإسلامية، وهو الغالب، وما يخالفها، وهو الأمر النادر، حيث ثبته إليها الباحث، ودعا المصارف التي تطبقها إلى اعادة النظر في تلك الاجراءات المخالفة.

ولا غرابة في أن نجد عمليات بيع المرابحة تحتل النسبة الكبرى من عمليات المصارف الإسلامية في استخدام مواردها، إذ تهيم تلك البيوع مرونة كبيرة في العمل المصرفي الإسلامي. فقد يجري بيع المرابحة للأمر بالشراء دون طلب مسبق من عميل المصرف، إضافة إلى أنه ربما تغطي بيوع المرابحة عمليات الاستيراد، والعمليات الاقتصادية المحلية لمجموعة واسعة من السلع، مثل: السلع المعمرة، والسيارات، وشراء المعدات، والمواد الخام، والعقارات في القطاعات التجارية والصناعية والزراعية. ويتبع عقد المرابحة لعميل المصرف أن يتصل مباشرة بالمورد، ويحصل منه على فاتورة أولية، يتفق على أساسها مع المصرف، أو أن يقوم المصرف باجراء اتصالاته استناداً إلى طلب العميل. ويمكن أن يتم تسديد ثمن البيع نقداً، أو على أقساط ممتدة لأجل قادمة قد تصل إلى ثلاث سنوات، حسب طبيعة السلعة محل التعاقد.

وقد استطاعت المصارف الإسلامية - بفضل تلك المرونة في عقود المراجعة، وإمكانية استخدامها بما يتناسب مع التطورات الكبيرة في المعاملات التجارية - أن تأخذ في الاعتبار، عند تحديد ثمن البيع، التغيرات في أسعار الصرف، وأن تتوصل إلى معاملات في ظل رقابة الحكومة على عمليات الاستيراد، وأن تبت في القضايا المتعلقة بالضرر الذي قد يلحق بالفضاعة قبل تسليمها للعميل، وتحدد تعاملها المالي والمحاسبي تجاه أنواع الخصم، الذي قد يحصل عليه المصرف من مورد السلعة، سواء كان خصماً نقدياً أو تجارياً. وبذلك أصبحت ييسر المراجعة - عملياً - هي الأسلوب الرئيسي المستخدم في المصارف الإسلامية لما يتوافر فيها من موارد مالية.

وتقدم المصارف الإسلامية - من خلال بيع المراجعة - بوظائف اقتصادية ايجابية، تتجاوز ما تؤديه حالياً المصارف التجارية التقليدية، خاصة في الدول النامية. إذ أن عقد المراجعة - على ما أوضحه الباحث - يجعل دور المصرف غير مقتصر على التمويل فقط، بل يضيف إلى ذلك دوراً أكثر أهمية هو الدور التجاري. ونظراً لافتقار الأنظمة المصرفية في كثير من الدول الإسلامية، بل والنامية عموماً، إلى بيوتات مالية تقوم بتمويل عمليات البيع بالتقسيط Consumer or Instalment Credit والتأجير Leasing والتأجير مع خيار الشراء Hire Purchase وتحمل مخاطر تلك العمليات نيابة عن الشركة البائعة، فقد أصبحت المصارف الإسلامية تسد هذه الفجوة بقدر أو بآخر، دون فرض أسعار فائدة، وفق الأسلوب الربوي المتبع في المؤسسات المالية المعتادة.

خلاصة القول، أن عقود المراجعة ومرونة استخدامها بما يتناسب مع عمليات تداول السلع المتنوعة، وفي قطاعات متعددة داخل البلد وخارجه، قد مكن المصارف الإسلامية من استثمار معظم مواردها المالية وفق الشريعة الإسلامية، كما مكنتها من أن تحقق إضافات ايجابية لأعمال النظام المصرفي، من أهمها:

١ - التفاعل مع أصحاب العمل والمؤسسات الاقتصادية بصورة تفصيلية دقيقة، وعلى الأخص من ناحية: معرفة مصادر السلع، وأسعارها، والمتعاملين بها، وكلفة النقل، والتخزين، والتأمين، والرسوم الجمركية. بينما يقتصر دور المصرف التجاري التقليدي على تقديم التسهيلات الائتمانية على شكل حسابات الجاري مدين أو الاعتمادات المستندية.

٢ - تحمل مخاطر العمليات التجارية بدرجة تفوق ما تتحمله عادة المصارف التجارية، مما يساعد رجال الأعمال على تركيز جهودهم في تسويق السلعة، وإدارة المبيعات للمستهلك، وتقديم خدمة أفضل لصيانتها بعد البيع.

٣ - توجه المصارف الإسلامية بعض عملياتها - من خلال عقود المراجعة - إلى مشاريع صغيرة أو عملية واحدة بعينها، وهي مجالات لا تلقى العناية نفسها من المصارف التجارية العادية. ومن المعلوم أن تطوير المشاريع الصغيرة يزداد أهمية في حالات الركود الاقتصادي، خاصة إذا أرادت الحكومة أن تتيح المجال للقطاع الخاص ليسهم في تنشيط الاقتصاد.

ويشير الأستاذ الباحث إلى ميل عدد من المصارف الإسلامية - من خلال أعداد عقود البيع وفق نماذج ثابتة - إلى تحميل العميل الأمر بالشراء أعباء غير متوازنة، مع التزامات المصرف في عقد المراجعة. وهذا يعني أن عدداً من المصارف الإسلامية قد أصبح يسعى إلى تخفيض احتمالات الضرر وحجم الكلفة التي يمكن أن تقع عليه، مقابل تحميلها للعميل حتى قبل أن يتم تسليم البضاعة، ومن الشروط المجحفة التي يضعها عدد من المصارف الإسلامية لعملائه:

١ - أن يتحمل العميل - منفرداً - الأضرار التي تلحق بالمصرف نتيجة لامتناع الأول عن تنفيذ عقد الوعد، علماً بأن هذا الالتزام يجب أن يكون على الطرفين كليهما.

٢ - قيام المصرف بإبرام عقد البيع مع عقد الوعد عند تلقي طلب الشراء.

٣ - تحميل العميل المشتري مراجعة مبلغ التأمين على البضاعة خلال الشراء الأول.

٤ - النص على أن يتحمل العميل أية مصروفات أخرى غير واردة في بنود تكلفة العملية موضوع العقد، مما يثير شبهة حول ضرورة تحديد الثمن في عقد المراجعة ومعرفة.

ولا يخلو البحث من بعض النقاط التي ربما يثور حولها الجدل. فهل من الضروري أن يتم تسجيل العقار في بيوع المراجعة مرتين، فيتحمل المصرف ومن بعده العميل كلفة التسجيل مضاعفة؟ يرى الباحث أن ذلك ليس ضرورياً، مع أن عدداً من المصارف الإسلامية تسجل العقار مرتين. كما يرى الباحث أن توكيل المشتري في بيوع المراجعة،

وتحديد عدد من المصارف للربح بنسب ثابتة على جميع أنواع السلع تثير الشبهة، وتقرب من عمليات تقديم التسهيلات الائتمانية بفائدة، وهي التي تطبقها المصارف التجارية المعتادة.

وأكرر- في نهاية هذه الملاحظات - تقديري للأستاذ الدكتور محمد عبدالحليم عمر، وتهنئتي لإياه على إعداد هذا البحث القيم، وعرضه في صورة تناول بالتفصيل جميع الخطوات التي يمر بها عقد المراجعة، مما يفيد القارئ، ويضيف إلى مكتبة الاقتصاد الإسلامي إضافة جديدة.

المناقشات

١ - الدكتور سامي حمود:

أحب أن أوضح نقطة وردت في البحث، وهي أن سماحة الشيخ عبدالحميد السائح هو الذي أفتى بموضوع توزيع الربح في عمليات المراجعة في سنة واحدة، وفي الواقع لم تكن هذه الفتوى من سماحة الشيخ السائح وحده، بل كانت صادرة عن لجنة الفتوى الأردنية مجتمعة، وكان الشيخ السائح أحد أعضائها.

٢ - الشيخ عبدالحميد السائح:

أولاً: الرأي بالنسبة لموضوع تسجيل العقارات والسيارات - فيما إذا وقع في عقد المراجعة - أنه لا بد من التسجيل مرتين، وهذه الفتوى صدرت في الأردن للتعامل مع البنك الإسلامي الأردني، بناء على نص وارد في القوانين الأردنية، لأنه من حق ولي الأمر أن يقيد بعض المعاملات بقيود ليس فيها حرمة شرعية، حرصاً على مصلحة المتعاملين، حيث أنه من المحتمل أن تقع وفاة لأحد الطرفين في فترة ما بين العقدتين، وفي هذه الحالة لا يعتبر نقل الملكية صحيحاً، وإنما يتوقف على التسجيل لدى دائرة السير أو دائرة الأراضي، وإذا لم يتم التسجيل، لا يقع نقل للملكية. ومن ناحية أخرى، فإن أسعار السيارات أو العقارات في تذبذب مستمرين الارتفاع والانخفاض، ونحن في لجنة الافتاء، رأينا أن هذا القانون الذي قيد نقل الملكية قانون يتفق مع الشريعة.

ثانياً: بالنسبة لما ذكره الدكتور سامي، فإن المسألة في الحقيقة تتعلق برأيين عند فقهاء الحنفية، رأي للمتقدمين، وآخر للمتأخرين، ونحن عندنا وضعنا قانون البنك الإسلامي الأردني، أخذنا برأي المتقدمين.

٣ - الأستاذ مصطفى الزرقاء:

أولاً: بالنسبة لموضوع التسجيل، أريد أن أبين أنه في عالم القانون عُرف طريقان في أمر التسجيل العقاري، هناك في القديم منذ العهد العثماني، نص على أن الملكية لا تنتقل إلا بالتسجيل، وفي العصور المتأخرة، بعد الاحتلال الفرنسي لسوريا ولبنان، فإن المعول عليه في القانون أن العقد غير المسجل يسري مفعوله بين الطرفين ويلزمهما، وهو كذلك في القانون المصري، ولكن لا يحتج به على الطرف الثالث إلا من تاريخ التسجيل. والقانون الأردني بقي على النظام القديم، وكنت أفضل السير على القانون الثاني الذي تسميه القوانين في مصر وسوريا، لأنه يقضي على كثير من قلة الأمانة وقلة الثقة، إذ أن كثيراً من الناس - في ظل القانون القديم، وفي ظل تقلب الأسعار ولا سيما الأراضي - يبيعون العقار ويأخذون العربون ويكتبون الصك، وفي اليوم التالي يعدلون ولا يردون العربون.

ثانياً: قال الدكتور تيسير يجب أن يتحمل الطرفان ما قد يقع بين شراء المصرف وإتمام البيع من ضرر. وأنا أقول إنه لا يجوز أن يتحمل العميل شيئاً، لأن المصرف بائع، ويجب على البائع أن يتحمل المخاطر كافة.

٤ - السيد داتو الحاج مختار أحمد:

لاحظت من خلال التطبيق العملي أن البنك الإسلامي للتنمية في جدة مثلاً، لا يمتلك السلعة، خاصة إذا كان العميل في ماليزيا والبضاعة من الأردن مثلاً، إذ تتم عملية الشحن من الأردن إلى ماليزيا مباشرة، ويقوم العميل بتسديد القيمة مضافاً إليها نسبة عشرة في المئة بعد مدة معينة.

٥ - الأستاذ قيس ظبيان:

قضية السحب المؤجل الدفع لم يتعرض لها الباحث، فهل يحاسب عليه العميل من تاريخ تسديد السحب؟ أم تنتهي علاقة المصرف مع العميل بمجرد بيع السلعة؟.

٦ - الدكتور سامي حمود:

أولاً: ورد في بحث الدكتور محمد عبدالحليم عمر أن فرض مبلغ على العميل مقابل التأخير للضرر الذي قد يقع على المصرف أمر تجيزه الشريعة، وهذا لا أوافق عليه، لأن معنى الحديث الذي يحتج به، وهو: «لِيَ الْوَاجِدُ يَحُلُّ عَقْبَتَهُ وَعَرْضُهُ» يعني الاجبار على الدفع، والعرض يعني التشهير بأنه لا يفي بالديون، والمدين إما أن يكون موسراً فيجبر، وإما أن يكون معسراً فينتظر. وإذا لجأت المصارف الإسلامية إلى هذا الأسلوب من التعامل، فإنها تدخل في الربا من أبوابه الأولى، والذي أرجوه هو أن يراعي التشريع في البلاد الإسلامية الوضع الخاص بالمصارف الإسلامية، فيكون هناك إلزام عن طريق القضاء المستعجل، أو عن طريق الاجبار القانوني.

ثانياً: قول الباحث: إن المحاسبة في الأرباح لا تجوز إلا بنقض المال، هذا جائز في المضاربة الفردية، أما في المضاربة الجماعية المشتركة التي تكون فيها العمليات في المصارف الإسلامية متداخلة لسنوات، فإن القول بالنقض مستحيل عملياً، لأنه في هذه الحالة يتوجب على المصرف الإسلامي أن يقوم بعملية تصفية كاملة لجميع الديون التي على الناس جبراً. والمضاربة الفردية لها حكمها الذي ذكره الفقهاء، ونحن نقدره بكل الاحترام، أما المضاربة الجماعية، فهي ترتيب حديث، لها حكمها الحديث الذي أقره بعض العلماء وخالفه آخرون، ويجب علينا أن نقدر الحقيقة بقدرها.

٧ - الدكتور محمد عبدالحليم عمر:

أولاً: أنا لم أخالف سماحة الشيخ عبدالحميد السائح، وإنما أطرح رأيي بكل تواضع.

ثانياً: بالنسبة لعملية توقف العميل عن الدفع، أنا أوردت ما يتم في المصارف الإسلامية، وقد ذكرت المصدر الذي أخذت منه المعلومات، وهو هيئة الرقابة الشرعية لدار المال الإسلامي، وينك فيصل الإسلامي.

ثالثاً: عندما قلت توزيع الأرباح بنض المال، لم أقصد أن أصفي الشركة، وإنما قصدت أن يوزع مقابل المال الذي نض، وما لم ينض يبقى ربحه محتجزاً لسنوات قادمة، فهو إجراء محاسبي .

البحث الخامس :

الجوانب القانونية لتطبيق عقدي

المراقبة والمضاربة

الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي

الجوانب القانونية لتطبيق عقدي المرابحة والمضاربة

الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي*

القسم الأول: المrabحة:

مقدمة^(١):

يظهر نشاط البيع من بين مجالات استثمار الأموال في المصارف الإسلامية . وقد شرع الله تعالى ، إلى جانب بيع المساومة وبيع المزايدة والاستثمان ، بيعاً أخرى تقوم على الثقة بين المتبايعين ، وهي التي يطلق الفقهاء عليها «بيع الأمانة» . ولها ثلاث صور:

١ - بيع التولية: وهو أن يتم عقد البيع بسعر الشراء نفسه أو التكلفة من دون زيادة أو نقص .

٢ - بيع الوضعية: وفيه يتم عقد البيع بنقص معلوم عن سعر الشراء أو التكلفة .

٣ - بيع المrabحة: وفيه يتم عقد البيع بالتكلفة مضافاً إليها زيادة نسبة معلومة محددة أو مبلغ مقطوع ، أو يتم البيع فيه بالتقيد أو بالأجل .

فبيع المrabحة مبني على صدق البائع في الإفصاح عن ثمن السلعة ومقدار ربحه

• كلية الحقوق ، جامعة الزقازيق ، جمهورية مصر العربية .

(١) فصل في هذا الموضوع:

- الدكتور يوسف القرضاوي: بيع المrabحة للأمر بالشراء كما تجر به المصارف الإسلامية .
- الدكتور عبد الحميد البجلي: فقه المrabحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر .
- الدكتور الصديق الغزي: أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي .
- الدكتور محمود النافعي: إطار المحاسبة في عقود المrabحة الإسلامية لأجل .
- الموسوعة العلمية للبنك الإسلامية ، الجزء الشرعي .

فيها، ولهذا اعتبرها الفقهاء من بيع الأمانة، فالمشتري الأول يقوم بعملية الشراء الأولى، وهي منفصلة عن بيعها لغيره، وقد تمت العملية بعقد شرعي كامل ومنفصل عن عقد بيعه لها.

كما أن بيع المرابحة بيع حاضر، حيث إن البائع مالك للسلعة المباعة، ومن ثم فهو يستطيع التصرف فيها بالبيع للغير، وإلا اعتبر بيع ما لا يملك، وهو بيع محرم شرعاً.

وقد درجت المصارف الإسلامية على اتخاذ صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء على اعتبار أنها أسلوب من الأساليب الشرعية للتمويل، وتتلخص هذه العملية في أن يتقدم العميل للمصرف طالباً منه شراء سلعة معينة، بالموصفات التي يحددها، على أساس الوعد منه بشراؤها مرابحة، وبالنسبة التي يتفق عليها، على أن يدفع الثمن مقدسماً حسب إمكانياته.

وهذه العملية مركبة من: وعد بالشراء، ووعد بالبيع، وبيع بالمرابحة. فهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً، ولكنه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، ويعرضه على المشتري الأمر ليرى ما إذا كان مطابقاً للمواصفات التي طلبها أو لا، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد اشترى هذه السلعة فأصبح مالكاً يتحمل تبعه الهلاك.

وقد ثار كثير من الجدل في الوعد بالشراء من جانب المشتري الأمر بالشراء، والوعد بالبيع من جانب المصرف، هل هو وعد ملزم أو لا؟.

ونود أن نشير إلى أن هذا الجزء من الدراسة يتضمن ثلاثة فصول:

الفصل الأول: ونشير فيه إلى الصعوبات القانونية التي تعترض تطبيق عقد المرابحة، ويتضمن هذا الفصل ثلاثة مباحث، وهي:

المبحث الأول: عن الوعد بالشراء أو بالبيع، ملزم أو لا؟.

المبحث الثاني: عن الملاسات القانونية لعقود المرابحة في إطار الممارسات العملية بين العميل والمصرف.

المبحث الثالث: عن المشاكل القانونية التي تتضمنها القوانين المصرفية.

الفصل الثاني : ونُلقي فيه الضوء على حق الضمان وموقف المصارف الإسلامية منه .
وهذا الفصل يتضمن أربعة مباحث :

المبحث الأول : عن الضمان في اللغة ، وعند الفقهاء ، وفي القرآن الكريم .

المبحث الثاني : عن أقسام الضمان .

المبحث الثالث : عن الضمان في البيع وفي عقد المرابحة .

المبحث الرابع : عن العربون .

الفصل الثالث : ونشير فيه إلى التعويض ، وهذا الفصل يتضمن أربعة مباحث ، هي :

المبحث الأول : التعويض في الشريعة الإسلامية .

المبحث الثاني : التعويض في القانون المدني .

المبحث الثالث : تقدير التعويض والوقت الذي يجب فيه .

المبحث الرابع : ما يجري العمل به في المصارف الإسلامية .

الفصل الأول

الصعوبات القانونية التي

تعترض تطبيق عقد المراجعة

هناك عدد من الصعوبات القانونية التي تعترض تطبيق عقد المراجعة في المصارف الإسلامية، وسوف نشير فيما يلي إلى أهم هذه الصعوبات:

المبحث الأول: الوعد بالشراء أو الوعد بالبيع، ملزم أو لا؟.

بيع المراجعة للأمر بالشراء واحد من صيغ التمويل الحديثة التي ظهرت وطبقت بصورة متطورة لبيع المراجعة، حيث لم تكن مطبقة إلى وقت قريب^(١). ولهذا، فقد ثار الجدل حول ما إذا كان الوعد بالشراء أو بالبيع ملزماً أو لا؟.

وكما سبق أن أشرنا، فإنها ليست أكثر من مواعدة على البيع لأجل معلوم، بشمن محدد هو ثمن الشراء، مضافاً إليه ربح معلوم تزيد نسبته أو مقداره عادة كلما طال الأجل، ولكنه ثمن معلوم من أول الأمر.

ولقد أثار بعض الباحثين عدة اعتراضات حولها، حيث يرون أن هذه المعاملة ليست بيعاً ولا شراء، وإنما هي حيلة لأخذ الربا، وأنه لم يقل أحد من الفقهاء بحلها، وأنها من بيع «العينة» وهي محرمة، وأنها بيعتان فيبيعة، وذلك منهي عنه، وأنها تدخل في بيع ما لا يملك، وهو ممنوع، وأن فيها إلزاماً بالوعد، وهو إيجاب لما لم يوجب الله تعالى، وتقيد لما أطلقه^(٢).

(١) الدكتور سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعة الإسلامية: ٤٨٠-٤٨١.

(٢) فصل هذا والرد على الفائلين به الدكتور يوسف القرضاوي، بيع المراجعة للأمر بالشراء: ٣٧، والدكتور عبد الحميد الجلي، فقه المراجعة.

ولقد أجاب أكثر من فقيه وعالم وهيئات شرعية على هذه الادعاءات وفندوها، بل اتخذت المؤتمرات العلمية عدة قرارات بشأنها، وأوضحت هذه الردود عدم صحة الاعتراضات الموجهة إليها. ونشير بإيجاز إلى بعض هذه الردود فيما يلي :

أما القول باعتبار هذه الصورة من قبيل الربا، فإن من ينظر إلى بيع الأجل أو التقسيط لا يجد فيهما شيئاً من الربا وشبهته، لأن الزيادة في بيع الأجل والتقسيط ليست خالية من عوض، بل هي في مقابلة العين المبيعة، وكما أن هذا البيع يفرق عن الربا بأنه إذا حل الأجل ولم يؤد الثمن، فإنه لا زيادة عليه ولا مؤاخلة إن كان معسراً، بل يمهل حتى يوسر لقوله تعالى : ﴿وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وأن تصدقوا خير لكم إن كنتم تعلمون﴾^(١). وإن تأخر بغير عذر فهو ظالم يستحق العقوبة، كما في حديث رسول الله ﷺ : «مطل الغنى ظلم»^(٢).

وحديث : «لبي الواجد يحل عرضه وعقوبته»^(٣). وعلى ذلك، يستطيع البنك الإسلامي، أن يحصل على التعويض عن الضرر الفعلي الذي لحقه، وذلك استناداً إلى حديث : «لا ضرر ولا ضرار»^(٤).

وقد جاء في الحديث الصحيح عن عائشة رضي الله عنها أنها قالت : «اشتري رسول الله من يهودي طعاماً بنسيئة ورهنه درعاً له من حديد».

أما بخصوص اعتبار هذا البيع يدخل في النهي عن بيعتين في بيعة، فإن بيع الأجل بثمن أكبر من ثمن النقد أو الحال لا يدخل مطلقاً ضمن حديث بيعتين في بيعة. حيث أن

(١) البقرة: ٢٨٠.

(٢) رواه أصحاب الكتب الستة عن أبي هريرة، ورواه أحمد والترمذي عن ابن عمر. الشوكاني، فتح القدير: ٥ / ٥٢٣.

(٣) رواه أحمد وأبو داود والسنائي وابن ماجه وابن حبان والحاكم والبيهقي من حديث عمرو بن الشريد عن أبيه، وعلقه البخاري.

(٤) رواه أحمد وابن ماجه عن ابن عباس.

البيع عقد والعقد يتم بالإيجاب والقبول أو ما يقوم مقامهما . وهذا معنى قوله تعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾ (١) . وأن هذا البيع لم يتم إلا بعقد واحد وبيع واحد ، أما ثمن النقد أو ثمن الأجل وهو بذلك يخرج عن نطاق النهي عن بيعتين في بيعة .

أما عن القول بأنها عبارة عن بيع الشخص ما ليس عنده ، فإنه من المعروف أن البنك لا يعرض أن يبيع شيئاً ولكنه يتلقى أمراً بالشراء . ولا يبيع البنك حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على الأمر بالشراء ليرى ما إذا كان مطابقاً للمواصفات .

أما الآراء الأخرى والتي ترى أن الوعد ملزم فإنها تستند في ذلك إلى أن الوفاء بالوعد واجب ديانة وذلك استناداً إلى الآيات القرآنية . قال تعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبِرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ (٢) . ومن هذه الآية نجد عبارة «كبر مقتاً» عند الله تعطي دلالة على أنه كبيرة وليس مجرد حرام (٣) .

وفي آية أخرى يقول الله تعالى : ﴿فَاعْبِهِمْ نِفَاقًا فِي قُلُوبِهِمْ إِلَى يَوْمِ يَلْقَوْنَهُ بِمَا أَخْلَفُوا اللَّهَ مَا وَعَدُوهُ وَبِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ﴾ (٤) . ومن هذه الآية الكريمة يتضح لنا أنه سبحانه ذم المنافقين ، وأن نفاقهم كان بسبب إخلافهم الوعد مع الله . وقياًساً على ذلك إخلاف الوعد مع الناس . حيث لا فرق في أصل الحرمة بين الأمرين . كما أن نكث العهد محرم سواء أكان مع الله أم مع الناس (٥) .

وفي آية أخرى قال تعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ (٦) ، وعندما أثنى الله

(١) النساء : ٢٩ .

(٢) الصف : ٢-٣ .

(٣) يوسف القرضاوي ، بيع المراجعة للأمر بالشراء : ٩١ .

(٤) التوبة : ٧٧ .

(٥) يوسف القرضاوي ، بيع المراجعة للأمر بالشراء : ٩١ .

(٦) المائدة : ١ .

تعالى على نبيه إسماعيل قال: ﴿إِنَّه كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ﴾^(١).

وفي الأحاديث النبوية كثير من هذه الدلالات الواضحة. ففي الحديث الصحيح المتفق عليه من رواية أبي هريرة، قول رسول الله ﷺ: «آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أئتمن خان»^(٢).

وفي حديث عبدالله بن عمر وهو حديث صحيح، قال رسول الله ﷺ: «أربع من كن فيه كان منافقاً خالصاً، ومن كانت فيه خصلة منهن كانت فيه خصلة من النفاق حتى يدعها. إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا عاهد غدر، وإذا خاصم فجر»^(٣).

وكذلك ما روي عن بعض الفقهاء من المسلمين عن الزام الوعد. فمنهم من روى عن ابن شبرمة فيما نقله عن ابن حزم حيث قال: (الوعد كله لازم، ويقضى به على الواعد ويجب)^(٤).

هذا، إضافة إلى كثير من آراء جماعة من السلف في وجوب الوفاء بالوعد^(٥).
وإذا ما رجعنا إلى مؤتمرات المصارف الإسلامية، وكذلك لرأي البنوك الإسلامية القائمة على التطبيق الفعلي، نجد موقفها فيما سيأتي:

— مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي:

جاءت توصية مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي على النحو التالي:

يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود

(١) مريم: ٥٤.

(٢) رواه البخاري في كتاب الإيمان، باب علامة المنافق.

(٣) رواه البخاري ومسلم.

(٤) ابن حزم، المحلى: ٨ / ١١٢٥.

(٥) فصل ذلك يوسف القرضاوي، بيع المراجعة للأمر بالشراء: ٩٤ وما بعدها.

الشروط المنوّه عنها، ووعداً آخر من المصرف باتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً للشروط ذاتها.

إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً، طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانةً، طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى. وما يلزم ديانةً، يمكن الالتزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه^(١).

ولكن هناك من يرى أن هذه التوصية قد جانبها الصواب، من حيث إن العميل الواعد ملزم بالشراء على المذاهب الأربعة، ويرى أصحاب هذا الرأي أن الإمام الشافعي في «الأم» يرى أن الواعد بالشراء ليس ملزماً وإنما مخير في ذلك^(٢).

وهناك من يرى كذلك أن توصية المؤتمر المذكور فيها من الاجمال ما لا يؤخذ به على إطلاقه، إذ لا خلاف أن الوعد مستحب ولكنهم اختلفوا في وجوب الوفاء بالوعد. فالجمهور يرى أن الوفاء بالوعد غير واجب خلافاً للحنفية والمشهور الراجح عند المالكية وابن شبرمة وابن العربي.

وقد جاء في كتاب «الأم» للشافعي ما يؤيد رأي جمهور الفقهاء فيما يتعلق بالوعد، من أن طالب الشراء ليس ملزماً بالشراء، وإنما هو بالخيار في ذلك^(٣).

— مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت:

وتقرر في مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني الذي عقد بالكويت في مارس ١٩٨٣م أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت مسؤولية الهلاك قبل التسليم تقع على المصرف الإسلامي، إضافة إلى تبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.

(١) مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي: ١٤.

(٢) موسوعة البينك الإسلامية: ٥ / ٣٣٧.

(٣) عبد الحميد البعلي، فقه المرابحة: ٨١.

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للأمر أو المصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالالتزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، والأخذ بالالتزام أمر مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالتزام، وفق ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه^(١).

— بنك فيصل الإسلامي السوداني :

جرى العمل في بنك فيصل الإسلامي السوداني على أن الوعد ملزم للبنك وغير ملزم للأمر بالشراء، فهو بالخيار عندما يعرض البنك عليه السلعة. فإن شاء اشتراها وإن شاء تركها. أما البنك فهو ملزم ببيع السلعة للأمر بالشراء إذا رغب فيها. ويبرر البنك موقفه هذا بأن ذلك أولى وأبعد عن الشبهة، لأن اعتبار الوعد ملزماً للطرفين - العميل بالشراء، والبنك بالبيع - يجعل هذه المعاملة في حقيقتها عقد بيع مرابحة قبل تملك البنك للسلعة. ولا يغير من هذه الحقيقة كون البنك والعميل يشترطان عقد بيع من جديد بعد وصول السلعة ما دام كل واحد منهما ملزماً بانثائته على الصورة التي تم الوعد بها^(٢).

— بيت التمويل الكويتي :

أصدر فضيلة مستشار بيت التمويل الكويتي فتوى جاء فيها : «إن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً، ونظراً لأن الأئمة قد اختلفوا في هذا الوعد هل هو ملزم أم لا؟، فإني أميل إلى الأخذ برأي ابن شبرمة - رضي الله عنه - الذي يقول : (إن كل وعد بالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً، يكون وعداً ملزماً قضاءً وديانةً)، وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية، والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس، والعمل به يضبط المعاملات، لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط^(٣).

(١) مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني، الكويت: جمادى الثانية ١٤٠٣ هـ / مارس / آذار ١٩٨٣ م.

(٢) الصديق الضمير، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ٢٤-٢٥. وقد وجد الباحث المذكور في أقوال المتكلمين من الفقهاء صورة التعامل شبيهة.

(٣) فتاوى بيت التمويل الكويتي: ١ / ١٦.

— ندوة البركة بالمدينة المنورة :

جاء في الفتاوى الصادرة عن ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي ، وقد عقدت بالمدينة المنورة ، أن المشاركين يقررون أن المواعدة على بيع المربحة للامر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق ، هو أمر جائز شرعاً ، طالما كانت مسؤولية الهلاك قبل التسليم تقع على المصرف الإسلامي ، إضافة إلى تبعة الرد في ما يستوجب الرد .

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للامر أو للمصرف أو كليهما ، فإن الأخذ بالالزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات ، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل ، وأن الأخذ بالالزام أمر مقبول شرعاً ، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه^(١) .

— الوعد بين الشريعة والقوانين المدنية الوضعية :

أشرنا - فيما سبق - إلى الاتجاه الشرعي لمدى الالتزام بالوعد ، ثم ألقينا الضوء على مؤتمرات المصارف الإسلامية ، ثم وضعنا ما يسير العمل عليه في المصارف الإسلامية . ولا يتبقى لدينا سوى أن نعرف موقف القوانين المدنية الوضعية من مدى الالتزام بالوعد ، ولهذا سوف نشير فيما يلي إلى الوعد في القانون المدني الأردني ، وكذلك في القانون المدني المصري ، وبعض القوانين العربية الأخرى لنرى موقف هذه القوانين من الوعد وهل هو ملزم أم غير ملزم ؟ .

(أ) القانون المدني الأردني :

ينص القانون المدني الأردني في المادة ١٠٦ منه على أن الوعد الصادر عن الامر بالشراء ملزم . كما تنص المادة ١٠٥ على أن الاتفاق الذي يتعهد بموجبه كل من المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه^(٢) .

(١) مجلة البنوك الإسلامية ، العدد ٣٥ ص ٦٨ .

(٢) البنك الإسلامي الأردني ، الفتاوى الشرعية : ١ / ٤٨ .

ومن نص المادة ١٠٦ نلاحظ أن القانون الأردني قد قرر صراحة أن الوعد ملزم للأمر بالشراء وهذه أول حالة نَجدها في القوانين الوضعية تنص صراحة وبوضوح . وذلك يرجع إلى أن القانون المدني الأردني حديث وقد استطاع المشرعون أن يلمسوا بالمعاملات الإسلامية الجديدة كلها، وهي التي ظهرت وبرزت بعد انتشار المصارف الإسلامية، ومنها عقد المراجعة للأمر بالشراء، ومدى الالتزام بالوعد.

(ب) القانون المدني المصري :

يرى القانون المدني المصري أن الوعد بالتعاقد - من أي من الجانبين - عقد كامل، لا مجرد إيجاب، ولكنه عقد تمهيدي «ليس نهائياً»^(١) . وهذا يعني أن الوعد بالتعاقد وسط بين مجرد الإيجاب والتعاقد النهائي . فالواعد بالبيع - مثلاً - قد التزم بأن يبيع الشيء الموعود ببيعه إذا أبدى الطرف الآخر رغبته في الشراء، وهذا أكثر من إيجاب، لأن القبول اقترن به، فهو عقد كامل . ولكن الإيجاب والقبول كليهما، لم ينصب إلا على مجرد الوعد بالبيع، ولذلك يكون الوعد بالتعاقد مرحلة دون التعاقد النهائي .

وتنص الفقرة الأولى من المادة ١٠١ من القانون المدني المصري (وكذلك المادة ٢/١٠٢ من القانون المدني السوري، والمادة ٢/١٠١ من القانون المدني الليبي، والمادة ٢/٩١ من القانون المدني العراقي) على أن: «الاتفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها»^(٢). ذلك لأن الوعد بالتعاقد خطوة نحو التعاقد النهائي، فوجب أن يكون الطريق مهياً لإبرام العقد النهائي بمجرد ظهور رغبة الموعود له . ولما كان الوعد بمثابة خطوة نحو العقد النهائي كما سبق القول، فإن شروط هذا العقد من حيث الانعقاد والصحة تكون بوجه عام مطلوبة في عقد الوعد ذاته^(٣). وإذا انعقد الوعد صحيحاً فإن الأثر الذي يترتب عليه يجب أن يتميز فيه بين مرحلتين يفصل بينهما ظهور رغبة الموعود له في التعاقد النهائي .

(١) عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٨٥.

(٢) عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٨٦.

(٣) مثل الأهلية وعيوب الإرادة وشروطية المحل والسبب. عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٨٧.

ففي المرحلة الأولى التي تسبق ظهور الرغبة لا يكسب الوعد الموعود له إلا حقوقاً شخصية حتى ولو كان من شأن التعاقد النهائي أن ينقل حقاً عينياً، كما هو الحال في البيع . فإذا كان العقد الموعود بإبرامه عقد بيع فإن الموعود له بالبيع لا يكسب إلا حقاً شخصياً في ذمة الواعد ولا ينتقل إليه ملكية الشيء الموعود ببيعه . فيبقى الواعد مالئاً للشيء وله أن يتصرف فيه إلى وقت التعاقد النهائي ، ويسري تصرفه في حق الموعود له . فإذا باع العين فليس للموعود له إلا الرجوع بتعويض على الواعد^(١) . وإذا هلك الشيء بسبب أجنبي تحمل الواعد تبعه هلاكه ، لا لأنه لم يسلمه إلى المتعاقد الآخر فحسب ، كما في العقد النهائي ، بل لأنه لا يزال المالك له أيضاً^(٢) .

وتحل المرحلة الثانية بظهور رغبة الموعود له في إبرام العقد الموعود به خلال المدة المتفق عليها . فإذا لم تظهر هذه الرغبة قبل انقضاء المدة ، سقط الوعد بالتعاقد^(٣) ، أما إذا ظهرت صراحة^(٤) ، أو ضمناً كأن يتصرف الموعود له في الشيء الموعود ببيعه إياه ، فإن التعاقد النهائي يتم بمجرد ظهور هذه الرغبة ، ولا حاجة لرضاء جديد من الواعد^(٥) ، ويعتبر التعاقد النهائي قد تم من وقت ظهور الرغبة ، لا من وقت الوعد .

وإذا اقتضى إبرام العقد النهائي تدخلاً شخصياً من الواعد ، كما إذا كان العقد بيعاً واقعاً على عقار ، ولزم التصديق على إمضاء البائع تمهيداً للتسجيل ، فامتنع البائع عن ذلك ، جاز استصدار حكم ضده ، وقام الحكم متى حاز قوة الأمر المقضي مقام عقد البيع .

(١) فإذا كانت العين عقاراً وجب تسجيل البيع ، حتى يسري في حق الموعود له عند إظهار رغبته في الشراء . عبدالرزاق السنهوري ، الموجز : ٨٨ .

(٢) حكم محكمة النقض ، مدني ١٣ يناير ١٩٣٨م ، مجموعة ٢ ، رقم ٨٤ ، ص ٢٤٠ .

(٣) قضت محكمة النقض بأن الوعد بالبيع يسقط من تلقاء نفسه بلا إندثار ولا تنبيه إذا انقضى الأجل دون أن يظهر الموعود له رغبته في الشراء ، ذلك أن الموعود له لم يلتزم بشيء ، بل كان له الخيار إن شاء قبل لإيجاب الواعد ودفع الثمن خلال الأجل المتفق عليه ، وإن شاء تحال من الاتفاق من غير أية مسؤولية عليه .

نقض مدني ٦ مايو ١٩٥٤م ، مجموعة أحكام النقض ٥ ، رقم ١٢٤ ، ص ٨٣٤ .

(٤) ونعاب الموعود له قبل نهاية الأجل إلى محل إقامة الواعد ومقابلة ابنه ، وليلد رغبته في الشراء ، واستعداده لدفع الثمن ، يعتبر قرينة على علم الواعد بالقبول ، ويقع على عاتقه عبء نفي هذه القرينة .

نقض مدني ٦ مايو ١٩٥٤م ، مجموعة أحكام النقض ٦ ، رقم ١٢٤ ، ص ٨٣٤ وهو الحكم المشار إليه سابقاً .

(٥) نقض مدني ١٤ مايو ١٩٤٢م ، مجموعة ٣ ، رقم ١٥٤ ، ص ٤٣٠ .

فإذا سجلت نقلت ملكية العقار إلى المشتري ، وهذه الأحكام نص عليها القانون المدني صراحة في المادة ١٠٢ مدني - وكذلك نصت المادة ١٠٣ من القانون المدني السوري ، والمادة ١٠٢ من القانون المدني الليبي - حيث تقول : (إذا وعد شخص بإبرام عقد ثم نكل ، وقاضاه المتعاقد الآخر طالباً بتنفيذ الوعد ، وكانت الشروط اللازمة لتتمام العقد - خاصة ما يتعلق منها بالشكل - متوافرة ، قام الحكم - متى حاز قوة الأمر المقضي به - مقام العقد) .

ويتضح لنا - مما سبق - أن هناك عدة آراء حول الالتزام بالوعد . فمن الناس من يرى أن الوعد ملزم ، ومنهم من لا يرى ذلك ، وآخرون يرون أن الوفاء بالوعد ملزم ديناً ، وآخرون يرونه - أي الوفاء بالوعد - ملزماً قضاءً ، هذا من وجهة نظر الفقهاء الشرعيين ، أما من وجهة نظر القوانين المدنية الوضعية ، فنجد أن القانون المدني الأردني قد نص صراحة في المادة ١٠٦ منه على أن الوعد الصادر عن الأمر بالشراء ملزم . وينفرد هذا القانون بهذا النص الصريح نظراً لحدثة هذا القانون . ومن ثم استطاع أن يدرج فيه نصاً صريحاً لهذه الواقعة الحديثة أيضاً وهي بيع المرابحة للأمر بالشراء ومدى التزام الأمر بالشراء بالوعد .

وقد نص القانون المدني المصري - ومعه أيضاً القانون السوري والقانون الليبي والقانون العراقي - على أن الوعد بالتعاقد عبارة عن عقد كامل لا مجرد إيجاب ، ولكنه عقد تمهيدي لا عقد نهائي . فهو خطوة نحو التعاقد النهائي ، ومن الواجب أن يكون الطريق مهياً لإبرام العقد النهائي بمجرد ظهور رغبة الموعود له ، فإذا كان العقد الموعود بإبرامه عقد بيع ، فإن الموعود له بالبيع لا يكسب إلا حقاً شخصياً في ذمة الواعد ولا تنتقل إليه ملكية الشيء الموعود ببيعه . وإذا هلك الشيء المبيع تحمل الواعد تبعه هلاكه ، لا لأنه لم يسلمه إلى المتعاقد الآخر (المشتري) فحسب كما في العقد النهائي ، بل لأنه لا يزال المالك له أيضاً .

ومن روح نص القانون المدني المصري - وكذلك القوانين العربية سائلة الذكر - نجد أن الوعد بالتعاقد عقد كامل لا مجرد إيجاب ، وهو خطوة نحو التعاقد النهائي ، ومن ثم ففيه شيء من الالتزام للمواعد . حيث أنه في حالة نكوله عن تنفيذ الوعد يحق للطرف الآخر مقاضاته طالباً بالتنفيذ . ومتى كانت الشروط اللازمة لتتمام العقد متوافرة قام الحكم متى حاز

قوة الأمر المقضي به مقام العقد. ومن ثم لا حاجة لإبرام العقد النهائي. لأن الحكم قام مقامه.

أما بالنسبة للبنوك الإسلامية، فنجد أن العمل يسير في معظمها على أن الوعد بالشراء ملزم للواعد، وذلك عدا القليل منها حيث يرون أن الوعد بالشراء غير ملزم للمشتري وأن له الخيار، مع التزام البنك بالوعد.

ونحن نختار الرأي الذي يرى أن الوفاء بالوعد ملزم لكل من المصرف والمشتري الأمر بالشراء، من حيث إنه ملزم قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى^(١)، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه، وذلك هو الصالح العام للطرفين كليهما، وكذلك لاستقرار المعاملات والمحافظة على المؤسسات المالية الإسلامية.

المبحث الثاني: الملبسات القانونية لعقد المراجعة في إطار الممارسات العملية بين العميل والمصرف:

من شأن المصرف الإسلامي - أي مصرف - أن يقوم بطبع نماذج خاصة بطلبات الشراء والوعد بالشراء وعقد البيع بالمراجعة، وقد لاحظنا في هذه النماذج ما يلي^(٢):

(أ) الضوابط القانونية لتشكيل هيئة التحكيم:

أسند عدد من المصارف الإسلامية إلى القضاء الوطني في دولته أمر الاختصاص في فض المنازعات بين المصرف وعملائه^(٣)، بينما نجد عدداً آخر منها قد أسند ذلك إلى محكمين ملتزمين بالشريعة الإسلامية، يتم اختيارهم على الوجه التالي:

(١) أشار عدد من الباحثين إلى أن الإمام الشافعي في كتاب «الأم» يرى أن الواعد بالشراء ليس ملزماً، وإنما هو مخير في ذلك. الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية: ٣٣٢ / ٥.

(٢) هذه الملاحظات تشمل نماذج أربعة بنوك، وهما أمكتي الحصول عليه، وهي: بنك فيصل الإسلامي المصري، المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، بيت التمويل الكويتي، بنك قطر الإسلامي.

(٣) بيت التمويل الكويتي، بنك قطر الإسلامي.

١ - حكم يختاره الطرف الأول.

٢ - حكم يختاره الطرف الثاني.

٣ - حكم مرجح يختاره الطرفان.

وإذا لم يتم الطرف الثاني باختيار الحكم المرجح، أو اختلفا في اختياره، اختارت هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الحكم المرجح. ويتم الفصل في النزاع وفقاً للقوانين والأعراف التجارية السائدة في الدولة، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويكون حكمهم نهائياً وملزماً للطرفين^(١).

ويلاحظ أن تشكيل هيئة المحكمين قد اختلف في عدد من المصارف عن المصارف الأخرى. ففي أحد هذه المصارف تبين أن تشكيل هيئة المحكمين من ثلاثة يختار كل طرف محكماً عنه ويكون رئيس الهيئة شخصاً معيناً حدد بالإسم مسبقاً بمعرفة المصرف، ونص في عقد البيع على أنه إذا لم يتم أي من الطرفين باختيار محكمه خلال خمسة عشر يوماً من إخطاره بذلك من الطرف الآخر، يتولى رئيس الهيئة (السابق لتحديده بالاسم) التحكيم وحده. كما نص على أن هيئة المحكمين تفصل في النزاع بحكم نهائي^(٢).

وإذا ما رجعنا إلى قانون المرافعات المصري نجد أن المادة ١٢٤ منه تنص على أنه يترتب على الاتفاق على التحكيم - أي كانت صورته - أثران هامان:

أثر إيجابي هو الحق في الالتجاء إلى التحكيم، وأثر سلبي هو منع قضاء الدولة من نظر المنازعة محل التحكيم، على أنه إذا حكم ببطالان الاتفاق على التحكيم عاد لطرفيه الحق في الالتجاء إلى قضاء الدولة.

ويمكن الطعن في حكم المحكمين بالبطلان طبقاً لنص المادة ٥١٢ من قانون المرافعات، وذلك في حالات محددة نصت عليها تلك المادة، وهي:

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري، البند العاشر من الوعد بالشراء.

(٢) المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، الفقرة الخامسة من عقد الوعد بالشراء، والفقرة السابعة من عقد البيع بالمربحة.

- ١ - إذا كان قد صدر حكم المحكمين دون وجود شرط تحكيم، أو استند إلى وثيقة باطلة، أو شرط باطل، أو صدر في غير حدود النزاع الذي اتفق على التحكيم بشأنه.
- ٢ - إذا صدر من محكمين لم يتفق عليهم الخصوم.
- ٣ - إذا كان حكم المحكمين غير مسبب أو لم يوقع عليه، أو وجود بطلان في الاجراءات أثر في الحكم.

ويتضح لنا مما سبق، مدى السلطة القانونية والحصانة القضائية التي تناط بنظام التحكيم. ولهذا، فقد جرى العرف والعمل على أن تشكل هيئة التحكيم من ثلاثة محكمين على الأقل، يتم اختيار أحدهم بمعرفة الطرف الأول، والثاني بمعرفة الطرف الثاني. أما المحكم المرحح فيختار بمعرفة الطرفين. وفي حالة اختلافهما أو تقاعس الطرف الثاني عن اختياره، تقوم هيئة الرقابة الشرعية باختياره. وهذه الاجراءات كلها من أجل كفالة الحياد التام لهيئة التحكيم. نظراً لأن حكمها نهائي وملزم للطرفين ولا يستطيع أي من الطرفين - طبقاً لنص القانون المصري - اللجوء إلى القضاء إلا في اطار ظروف وأسباب محددة - نصت عليها المادة ٥١٢ - يصعب تحقيقها.

أما أن يحدد الحكم المرحح بالاسم مسبقاً من المصرف ويرأس هيئة التحكيم، ويحكم في النزاع بمفرده في حالة عدم قيام أي من الطرفين باختيار محكمه خلال خمسة عشر يوماً من اختطاره بذلك، فهذا يخالف العرف وما جرى عليه العمل بشأن التحكيم.

(ب) الموقف القانوني لناقل البضاعة :

ورد في أحد نماذج الوعد بالشراء أن الناقل للبضاعة يعتبر بصفته وكيلأ عاماً للشحن، وكيلأ لطرفي العقد باستلام البضاعة من وقت تحميلها من على ظهر الباخرة من قبل المصدر في ميناء الشحن وحتى ميناء الوصول^(١).

ونحن نرى أن هذا النص قد جعل من ناقل البضاعة بصفته وكيلأ عاماً للشحن وكيلأ للبائع، فهذا صحيح، حيث إنه مكلف من قبله بالقيام بعملية الشحن.

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري، البند الثالث من نموذج الوعد بالشراء.

أما أن نجعله أيضاً وكيلاً عن المشتري باستلام البضاعة فهذا غير صحيح قانوناً، نظراً لأن البضاعة حتى تلك اللحظة لم تدخل في ملكية المشتري فعلاً أو مستندياً، حيث إنها ما زالت في الخارج. كما أنها لم تدخل بعد في حوزة البنك فعلياً. وأنه - طبقاً لقواعد عقد البيع بالمrabحة للأمر بالشراء - يشترط في عقد البيع بالمrabحة للأمر بالشراء تملك البنك للسلعة المباعة، وهذا التملك إما بدخولها لمخازنه، أو حصوله على مستندات الشحن الخاصة بها وهذا غير متوافر. وحتى ولو توافرت شروط الملكية للمصرف، فإنه إذا حدث تلف أيّاً كان أو هلاك للبضاعة، فإن المصرف يتحمل هذه الخسارة كلية ولا يتحمل الأمر بالشراء شيئاً منها، فكيف يكون الناقل للبضاعة وكيلاً له باستلامها وهو - أي الأمر بالشراء - لم يملكها بعد.

(ج) الوضع القانوني لرهن البضاعة المباعة ضماناً لحق الطرف الأول:

ورد بأحد عقود البيع بالمrabحة التزام الطرف الثاني بأن البضاعة ملكه موضوع هذا العقد مرهونة رهناً تأمييناً لصالح الطرف الأول حتى استيفائه لكامل الثمن المتفق عليه، وله عليها حق امتياز البائع^(١).

ونود أن نشير هنا إلى أن الرهن من التأمينات العينية الخاصة التي يقدمها المدين للدائن ضماناً للدائن، وهو نوعان: رهن حيازي، ورهن رسمي.

والرهن الحيازي يقتضي نقل حيازة المال المرهون من يد المدين «الراهن» إلى يد الدائن «المرتهن» ويكون للدائن الحق في أن يجبسه حتى يستوفي حقه. وهو يرد على العقار والمنقول.

أما الرهن الرسمي فإنه يرتب للدائن حقاً عينياً على المال المرهون دون أن تنتقل حيازة هذا المال إلى يد الدائن، بل تبقى حيازته في يد المدين الراهن، وهو لا يرد إلا على العقار دون المنقول، فهو الذي يمكن رهنه رهناً رسمياً.

والرهن بنوعيه، يعتبر من الحقوق العينية التبعية. بمعنى أن الرهن الذي يقوم ضماناً للقرض يتبع القرض من حيث وجوده وعلمه، ومن حيث صحته وطلاته، وينتضي الرهن

(١) المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، البند السادس من عقد البيع بالمrabحة.

حتماً بانقضاء الدين . كما أن الرهن بنوعيه يخول للدائن ميزتي التقدم والتتبع . فميزة التقدم تخول للدائن اقتضاء حقه من المال المرهون متقدماً على سائر الدائنين العاديين ، ومتقدماً على الدائنين المرتهنيين التاليين له في مرتبة الرهن . وميزة التتبع تخول الدائن اقتضاء حقه من المال المرهون تحت أي يد تكون ملكية المال المرهون قد انتقلت من المدين إلى الغير (كالمشتري مثلاً) ويستطيع الدائن المرتهن التنفيذ على المال المرهون تحت يد من انتقلت إليه ملكيته واقتضاء حقه منه^(١) . والرهن بنوعيه مصدره العقد . حيث ينشأ كل منهما بموجب عقد .

والسؤال هنا ، هل يجوز للمصرف الإسلامي رهن السلع المشتراة من البنك في عقد المراجعة للأمر بالشراء ضماناً لما عليه من أقساط؟ أي هل يمكن للعميل أن يقوم برهن السلعة المشتراة ضماناً للأقساط المتبقية عليه من الثمن على أن يأخذ من السلعة ما يقوم بسداد ثمنه؟ وذلك نظراً لأن العميل سوف لا يقوم بدفع الثمن جميعه ، بل سيدفع جزءاً ويقسط الباقي من الثمن على أقساط وليس هناك ما يضمن العميل لدى البنك في باقي الثمن .

وقد عرض هذا الموضوع على هيئة الرقابة الشرعية بأحد البنوك الإسلامية فأرأت بأنه طبقاً لما جاء في مذهب الإمام مالك يجوز الرهن في دين أوفي بيع ما لم يكن الرهن في البيع وسيلة للتأخير ، فيصبح الرهن في هذه الحالة وسيلة إلى الربا فيحرم^(٢) . وقد أرأت الهيئة عدم الموافقة على ما جاء في الموضوع من رهن السلعة ضماناً للثمن بعداً عن الشبهات ، ويمكن للعميل أن يقدم أي ضمان آخر .

على أن المسؤولين بالمصرف الإسلامي يرون أن تطبيق هذه الفتوى يترتب عليها علة نتائج هي :

١ - تعطيل سياسة المصرف الرامية إلى التعامل مع صفار العملاء الذين لا يملكون ضمانات عقارية والذين يحتاجون إلى مساندة المصارف الإسلامية لهم . وتشجيع

(١) الموسوعة العلمية للبنك الإسلامية : ٢٤٠ / ٥ .

(٢) بنك فيصل الإسلامي المصري ، الهيئة الشرعية ، ومصدرها كتاب ابن عبدالسلام التسولي : البهجة في شرح النخبة ، جـ ٢ : كتاب الرهن .

الشباب الذين يمتلكون الخبرة على اقتحام مجالات الأعمال، بالإضافة إلى توسيع قاعدة التعامل مع صغار العملاء، حتى يكون للمصرف أثر ملموس في الحياة الاقتصادية للبلاد.

٢ - أن المصرف قد يضطر إلى رهن بعض السلع الراكدة أو الآلات القديمة لدى العميل، وتكون قيمتها أقل من قيمة السلعة أو الآلات المباعة لهم مرابحة مما يعرض أموال المصرف للضياع.

ونود أن نشير إلى أنه لا يجوز حجب السلعة المباعة مرابحة عن المشتري، وأن العلاقة بين المصرف والعميل تنتهي بتسليم العميل للسلعة موضوع المرابحة، واستلام البنك لشيكات الأقساط - أو الأوراق الخاصة بالأقساط - وتصبح العلاقة حينئذ علاقة دائن بمدين. كما أن للمصرف الحق في الحصول على ما يحتاجه من ضمانات لحفظ حقه بشرط ألا يكثر في طلب الكثير منها، حتى لا يثقل على العميل أو المشتري، ومن ثم يحرم من التعامل معه^(١).

المبحث الثالث: المشاكل القانونية التي تتضمنها القوانين المصرفية:

من المعروف أن المصارف التجارية الوضعية عبارة عن مصارف تتعامل بالدين أو الائتمان. فالبنك التجاري يحصل على ديون الغير ويعطي مقابلهما وعوداً بالدفع تحت الطلب أو بعد أجل. وهذه المصارف تعمل في سوق النقد. وعملياتها تتميز بطابع الائتمان قصير الأجل. وأهمية هذه المصارف ترجع للدور المهم الذي تقوم به في التأثير على العرض الكلي للنقود. فهي لا تقبل ودائع الأفراد فقط، ولكن تقوم بخلق هذه الودائع أي بخلق الائتمان^(٢). وعلى ذلك، نجد أن نشاطها الانتاجي يتمثل في التعامل بالديون أو الائتمان، وأن ما لديها من أصول مادية تعد ضئيلة للغاية. حيث تقدم هذه المصارف خدمات ائتمانية لعملائها المودعين والمقرضين وتحصل في مقابل ذلك على مدفوعات من هؤلاء العملاء. ومن هذا التعامل تحقق أقصى ربح ممكن. ويتلخص هذا التعامل في

(١) حجب السلعة المباعة مرابحة عن المشتري لا تمكنه من الوفاء بالتزاماته العادية للبنك، إذا كانت السلعة المباعة تصبب تجزئتها، مثل معدات مصنع، خصوصاً أن الأقساط تدفع من عائد بيع هذه المنتجات.

(٢) لفظ وخلق الائتمان هذا ليس إلا اصطلاح درج الاقتصاديون الوضعيون على استخدامه.

نوعين: أحدهما الاتجار بالديون أو الائتمان، والآخر هو خلق الائتمان^(١).

ونظراً لصغر رأسمال هذه البنوك الذي يقف دوره عند حدود زمن الانشاء فقط وطبيعة عملها السالف ذكره، فإن المصارف المركزية قد وضعت لها عدة ضوابط ومحاذير لسياستها الائتمانية، حتى لا تتعرض هذه المصارف للمخاطر.

ومن هذه الضوابط السقوف الائتمانية، وتحديد نسبة للسيولة لدى المصارف، ونسبة للاحتياطي تودع لدى البنك المركزي، وعدم السماح لهذه المصارف بتملك العقارات، وتحديد نسبة للمساهمة في الشركات أو المشروعات. وهذه الضوابط جميعاً ترجع إلى طبيعة عمل هذه المصارف نظراً لأنها تتاجر بالديون - أي تعمل بأموال المودعين - ومن ثم يجب أن يكون هناك ملاءمة ما بين السيولة والربح، حتى لا يتعرض المصرف للمخاطر إذا ما زادت طلبات السحب.

فالودائع، عبارة عن دين واقع في ذمة المصرف لصالح المودع، وعليه أن يرده له وقت الطلب إن كان تحت الطلب، أو في تاريخ استحقاقه إن كان لأجل، مضافاً إليه الفائدة الثابتة المتفق عليها. ومن المعروف أن هذه العلاقة التعاقدية قائمة ومستقلة بذاتها بين المصرف والمعمّل المودع، وليس لها أي ارتباط بأساليب استخدامات المصرف لهذه الأموال، ومدى شرعيتها وما كانت قد حققت من ربح أو خسارة.

أمّا المصارف الإسلامية، فإنها لا تتاجر بالديون، ولكن العلاقة بينها وبين أصحاب الودائع ومستخدميها هي علاقة مشاركة ومتاجرة، تأخذ شكل المضاربة أو المشاركة^(٢) أو المتاجرة بيعاً وشراءً، ويلاحظ أن علاقة المضاربة والمشاركة ليست قائمة على أساس

(١) لكاتب هذا البحث المؤلفات التالية:

- كتاب مقدمة في النقد والبنوك، القاهرة: ١٩٨٢م.
- البنوك الإسلامية، من منشورات معهد الدراسات المصرفية التابع للبنك المركزي المصري، ديسمبر ١٩٨١م.
- البنوك الإسلامية والتنمية، ندوة بنك فيصل الإسلامي المصري، ديسمبر ١٩٨٣م.
- مفاهيم وممارسات البنوك الإسلامية، ندوة الاقتصاد الإسلامي والتكامل التنموي في الوطن العربي، تونس: نوفمبر ١٩٨٥م.
- (٢) إسماعيل عبدالرحيم شلي، صكوك المضاربة الإسلامية، الهيئة العامة لسوق المال بالقاهرة: فبراير ١٩٨٦م.

الدائنية والمديونية. وعلى ذلك، فهي لا تعمل على خلق الائتمان، ومن ثم فهي تؤدي إلى الحد من ارتفاع نسبة التضخم.

كما أن أرصدة الحسابات الاستثمارية في المصارف الإسلامية تختلف تماماً عن نظيرتها في المصارف التجارية الوضعية. إذ أنها عبارة عن أرصدة أودعها أصحابها ليضارب المصرف فيها وفقاً لقواعد التعامل الإسلامية، حيث لا يوجد ضمان لعائد محدد. ومن ثم فهي معرضة للمكسب والخسارة. وفي حالة الخسارة يتحملها أصحاب الحسابات الاستثمارية.

ومع هذا الاختلاف الكبير بين أساليب المصارف الإسلامية والمصارف الوضعية وممارساتها، فإن المصارف المركزية ما زالت تنظر إلى المصارف الإسلامية نظرتها إلى المصارف التجارية الوضعية. ومن ثم تطبيق عليها التعليمات والضوابط نفسها، مما يثير كثيراً من المشاكل والصعوبات في أداء المصارف الإسلامية رسالتها. ومن هذه المشاكل ما يلي:

(أ) مشكلة السقوف الائتمانية:

يعتبر البنك المركزي المصري عملية المراجعة في بياناته عملية تمويل بالأقراض، وترتب على ذلك أن السقوف الائتمانية كلها الموضوعية بمعرفته تحد من عملية المراجعة، لأنه وضع ضوابط وشروطاً وحدوداً لاستخدام هذه السقوف. ففي ١٥/١٠/١٩٨١م صدر قرار مجلس إدارة البنك المركزي بوضع ضوابط للتوسع الائتماني للمصارف التجارية، بحيث لا تتعدى المطلوبات من العملاء نسبة ٦٥٪ من إجمالي الودائع كمييار عام رئيسي. مع تحديد معيارين فرعيين أحدهما للمطلوبات من القطاع التجاري، والآخر من القطاع العائلي، واتخذ رصيد الائتمان لهذين القطاعين في ٣٠/٩/١٩٨١ أساساً لتحديد هذين المعيارين مع السماح بزيادة قدرها ١٢٪ من هذا الرصيد، وطلب من المصارف الإسلامية الالتزام بهذه الضوابط.

وحاول المسوّ ولون عن المصارف الإسلامية توضيح وجهة نظرهم بأن طبيعة عمليات هذه المصارف من مباحات ومشاركات ومضاربات هي نوع من البيوع الإسلامية أساسها

عمليات الشراء والبيع، ومن ثم فإن التدفقات النقدية المترتبة عليها مرتبطة بتدفقات من السلع الضرورية وبما يخدم أهداف التنمية الاقتصادية، وذلك خلافاً لطبيعة عمليات منح الائتمان في المصارف التقليدية الأخرى التي تنطوي على زيادة كمية النقود بما يسمح بمزيد من الضغوط التضخمية، ومن ثم فلا يجوز تكييف عمليات المصرف الشرعية على أنها من قبيل الائتمان الذي يعنيه قرار البنك المركزي.

كما أن التاريخ الذي اتخذته البنك المركزي كأساس للمعايير - وهو ١٩٨١/٩/٣٠ - حيث كانت المصارف الإسلامية في بداية عملها وحديثة العهد بالسوق المصرفية، ومن ثم فإن ودائعها لم تكن ذات حجم كبير في ذلك الوقت، بينما زادت نسبة هذه الودائع بأرقام كبيرة خلال أزمان وجيزة^(١) مما أدى إلى زيادة حجم التوظيف ليتناسب مع حجم هذه الودائع.

وقد طلب رسمياً أكثر من مرة من البنك المركزي أن يعمل على إعادة تصحيح هذه المفاهيم، إلا أن المشكلة ما زالت قائمة حتى الآن.

(ب) الحد من عملية الائتمان والمساهمة في رأس مال الشركات:

ومن تعليمات البنك المركزي والقوانين المصرفية كذلك عدم السماح للبنك بمنح ائتمان أكثر من ٢٥٪ من رأسماله. وعدم المساهمة في رأس مال الشركات بما يزيد على ٢٥٪ من رأس مال الشركة أو المصرف إيهما أقل.

وهذه التعليمات تحد كثيراً من نشاط المصارف الإسلامية، وخاصة مساهمتها أو مشاركتها في المشروعات ذات الحجم الكبير، وهي التي تعود على المواطنين بالخير، حيث إن المشروعات الكبيرة تعطي الانتاج الكبير، ومن ثم تحدث تنمية اقتصادية ويحصل المواطنون على السلع بأسعار منخفضة مما يساعد على رفاهيتهم.

(١) كان بنك فيصل الإسلامي المصري يعتبر البنك الوحيد في تلك الآونة، إذ افتتح الفرع الرئيسي في ١٩٧٩/٧/٥ م، وكان لافتتاح عدد من الفروع لتركيز في زيادة هذه الودائع، فكان حجمها في ١٩٨١/٩/٣٠ م - وهو التاريخ الذي حدده البنك - لا يتجاوز ٣٠٩ مليون جنيه، بينما بلغت هذه الودائع ١٠٥٥ مليون جنيه في ١٩٨٣/١١/٣٠ م.

(ج) مشكلة تملك العقارات :

تنص المادة ٣٩ من قانون المصارف رقم ١٦٣ لسنة ١٩٥٧ على عدم تملك المصارف التجارية للعقارات بغرض البيع . كما تنص أيضاً على إلزام هذه المصارف بالتصرف في العقارات التي تؤول إليها خلال سنتين على الأكثر.

ونظراً لأن المصارف التقليدية تعتمد في نشاطها على أموال الغير والتي تكون في صورة ودائع لديها، أي ديون عليها قابلة للدفع تحت الطلب أو في آجال محددة، وهي غالباً ما تكون قصيرة الأمد، فإن التشريعات المصرفية تحرص على وضع قيود على تملك المصارف لأصول ثابتة أو منقولة بخلاف ما يحتاج إليه نشاطها، وذلك حتى لا تتعرض للمخاطر ازاء صعوبة تسيل هذه الأصول في حالة الحاجة إلى مواجهة السحب على الودائع . وهذه الضوابط إن كانت تتلاءم مع طبيعة نشاط المصارف التجارية التي تتجر بالديون فإنها لا تتلاءم مع نشاط واستثمارات المصارف الإسلامية التي لا تتجر بالديون ولا تقرض أموالاً، وإنما تشارك في المشروعات وتضارب بالأموال في مشروعات إنتاجية وذات فائدة للمجتمع .

وعلى ذلك، لا تستطيع المصارف الإسلامية أن تساهم في حل إحدى المشكلات الرئيسية في بلادها، وهي مشكلة الاسكان . بالإضافة إلى أنه لو ألت إليها عقارات فإنها تضطر إلى التصرف فيها على وجه العجلة مما يعرضها للخسارة .

ويتضح لنا - مما سبق - أن نشاط المصارف الإسلامية وعملياتها تختلف اختلافاً جديراً عن نشاط المصارف التجارية الوضعية وعملياتها، سواء من ناحية الموارد أو التوظيفات . لهذا، فإن الأمر يتطلب تغيير المفاهيم والأساليب التي تمارسها المصارف المركزية حيالها، وأن تبدأ بمفاهيم وضوابط تتواءم مع مفاهيم المصارف الإسلامية وممارساتها حتى تستطيع الدول التي انتشرت فيها هذه المصارف أن تحقق الفائدة المرجوة منها .

الفصل الثاني

حق الضمان وموقف المصارف الإسلامية منه

المبحث الأول: الضمان في اللغة:

تقول العرب: ضمنت المال، وضمنت بالمال ضماناً، فأنا ضامن. وضمته التزمته^(١).

— الضمان في تعريف الفقهاء:

ذكر الفقهاء تعريفات متعددة للضمان تتحد في معناها وإن اختلفت ألفاظها. فهذه كلها تعريفات تتفق من حيث المعنى على ضرورة تعويض المتلف من الأموال بمثله أو قيمته، مع التفاوت في الألفاظ التي صيغت منها هذه التعريفات.

عرف الشوكاني الضمان بأنه: «عبارة عن غرامة التالف»^(٢).

وعرفه الغزالي: «أن الضمان هو وجوب رد الشيء أو بدله بالمثل أو بالقيمة»^(٣).

ويقول المالكية: الضمان شغل ذمة أخرى بالحق^(٤).

ويقول الشافعية: الضمان لغة: الالتزام، وشرعاً: يقال للالتزام حق ثابت في ذمة الغير واحضار من هو عليه أو عين مضمونه^(٥).

(١) الفيومي، المصباح المنير: غَبِيتَ.

(٢) الشوكاني، نيل الأوطار: ٥ / ٢٩٩.

(٣) الغزالي، التيجاني في القروع: ١ / ٢٠٨.

(٤) الدرر، الشرح الكبير: ٣ / ٣٢٩.

(٥) الخطيب الشربيني، معني المحتاج: ٢ / ١٩٨.

ويقول الحنابلة: الضمان: ضم ذمة الضامن إلى ذمة المضمون عنه في التزام الحق^(١).

— الضمان في القرآن الكريم:

لم يرد في القرآن الكريم كلمة «ضمن»، ولكن ورد فيه «كفل» والتي هي بمعنى ضمن. ومن هذه الآيات قول الله تعالى: ﴿وذلك من أنباء الغيب نوحيه إليك، وما كنت لديهم إذ يلقون أقلامهم أيهم يكفل مريم وما كنت لديهم إذ يختصمون﴾^(٢). وقوله تعالى: ﴿إذ تمشي أضحت فتقول هل أدلكم على من يكفله﴾^(٣). وقوله تعالى: ﴿إن هذا أخي له تسع وتسعون نعجة ولي نعجة واحدة فقال أكفلنيها وعزني في الخطاب﴾^(٤). وقوله تعالى: ﴿وأوفوا بعهدي الله إذا عاهدتم ولا تنقضوا الأيمان بعد توكيدها وقد جعلتم الله عليكم كفيلاً، إن الله يعلم ما تفعلون﴾^(٥).

وما يدل على وجوب الضمان عموماً. حديث نبوي يعتبر قاعدة أساسية في هذا الشأن، وهو قوله ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار»^(٦).

المبحث الثاني: أقسام الضمان:

ينقسم الضمان قسمين أساسيين، هما: ضمان النفس، و ضمان المال، وما يهمنا هنا هو ضمان المال، وهو تعويض المال عن الضرر اللاحق بالغير. ويكون ضمان المال بقدر الضرر أو التعدي الحاصل وهو نوعان أحدهما ضمان كلي والآخر ضمان جزئي. والضمان الكلي هو الالتزام بدفع قيمة الشيء المتلف كاملةً إذا كان الاتلاف كلياً أو

(١) ابن قدامة، المغني: ٤ / ٥٣٤.

(٢) آل عمران: ٤٤.

(٣) طه: ٤٠.

(٤) ص: ٧٣.

(٥) النحل: ٩١.

(٦) رواه أحمد وأبو داود وابن ماجه عن ابن عباس.

جزئياً فاحشاً شبيهاً بالاتلاف التام . وهذا هو مذهب الحنفية والمالكية^(١) .

أما في حالة الاتلاف الفاحش أو الجناية على الشيء من غير ما غصب ، فيرى الحنفية والمالكية معاً أن صاحب الشيء مخير بين أن يسلم الشيء للجاني ويأخذ منه قيمته أو أن يأخذ قيمة الجناية الناقصة فقط^(٢) .

وقال الشافعي وأحمد : يضمن الجاني في النقصان ما نقص يوم الجناية^(٣) .

المبحث الثالث : الضمان في البيع :

البيع عند صحته يوجب ضمان المبيع على البائع ما دام في يده قبل أن يسلمه ، وهلاكه في هذه الحالة يكون بضمنه فيسقط عن المشتري ويسترد من البائع إن دفعه إليه ويطلق العقد . وأما إذا هلك في يد المشتري فإن هلاكه يكون عليه في حال صحة العقد .

— الضمان في عقد المراجعة :

نظراً لأن المراجعة لا تعدو أن تكون عقد بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح ، فإن ضمان البيع على البائع ما دام الشيء المباع في حوزته ولم يتم تسليمه المشتري . ومن ثم ، فهلاكه أو تلفه يقع على البائع ، ولا يتحمل المشتري شيء ، وإذا كان المشتري قد دفع شيئاً من الثمن أو الثمن كله فمن حقه استرداده .

أما إذا هلك الشيء المباع أو تلف في يد المشتري بعد استلامه بمواصفاته المتفق عليها فإن الهلاك أو التلف يقع على المشتري .

ونظراً لأن عقد المراجعة للأمر بالشراء عادة ما يتم البيع فيه بالأجل ، ويقوم المشتري باستلام الشيء المباع ويقوم بدفع ثمنه على أقساط شهرية أو سنوية ، فإن المصروف

(١) الاتلاف الفاحش عند المالكية هو ما يطل الغرض المقصود من الشيء ، والاتلاف اليسير هو ما يطل يسيراً من المنفعة . ابن رشد ، بداية المجتهد ونهاية المقتصد : ٣١٣ / ٢ .

(٢) المصدر نفسه .

(٣) المصدر نفسه .

الإسلامي يعمل على الحصول على ضمانات من المشتري خشية تعرض الشيء المباع للتلف أو الهلاك أو التأخير في السداد.

ومن هذه الضمانات ما يلي :

- ١ - ضمانات شخصية بتقديم كفيل مليء أو أكثر.
- ٢ - ضمانات عينية على صورة رهن عقاري أو تجاري .
- ٣ - التأمين على الأصول المشتراة أو البضاعة موضوع المراجعة ضد الحريق والسطو وخيانة الأمانة لصالح المصرف .
- ٤ - التوقيع على سند اذني .
- ٥ - التوقيع على إيصال أمانة .
- ٦ - حجز مبلغ في حساب الاستثمار بقيمة الضمان المطلوب أو ايداع صكوك مضاربة إسلامية أو أسهم قابلة للتداول .
- ٧ - الاهتمام بسمعة العميل وسيرته الحسنة وخبرته وملاءمته ومثاقه مركزه المالي .
- ٨ - أي ضمانات أخرى يراها المصرف .

المبحث الرابع : العربون :

عادة ما يقوم الأمر بالشراء بدفع عربون للسلعة الراغب في شرائها للمصرف ، وقد أقر مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت في مارس ١٩٨٣م أن أخذ العربون في عمليات المراجعة وغيرها جائز، بشرط أن لا يستقطع المصرف من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء النكول .

وقد نص عدد من المصارف الإسلامية في طلب الوعد بالشراء على التزام المشتري بدفع نسبة من قيمة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد ، على أساس أنه عربون لضمان الجدية ، وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول ، والقيام بتسديد باقي القيمة للطرف الأول^(١) . كما ورد نص آخر على دفع هذه النسبة كتأمين لضمان الجدية وتنفيذ التزامات الأمر بالشراء

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري ، البند السادس من طلب الوعد بالشراء .

قبل البنك ، والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول^(١).

ويلاحظ أن أياً من هذه المصارف لم ينص على مصير هذا العربون في حالة عدم اتمام التعاقد.

— موقف القانون المدني من العربون :

يحدث أن يدفع أحد المتعاقدين للآخر عند إبرام العقد مالا يكون من النقد عادة يُسمى بالعربون، وأكثر ما يكون ذلك في عقد البيع وفي عقد الايجار. فيدفع المشتري للبائع إما لحفظ الحق للمتعاقدين كليهما في العدول عن العقد بأن يدفع من يريد العدول مقدار هذا العربون للطرف الآخر، وإما للبت في العقد عن طريق البدء في تنفيذه بدفع العربون^(٢).

وقد انقسمت القوانين بين هاتين الدالتين المتعارضتين. فالقوانين اللاتينية بوجه عام تأخذ بدلالة العدول. أما القوانين الجرمانية فتأخذ بدلالة البت. والدالتان كلتاهما قابلتان لاثبات العكس. فإذا تبين من اتفاق المتعاقدين أو من الظروف أن المقصود بالعربون غير ما يؤخذ من دلالته المفروضة، وجب الوقوف عند ارادة المتعاقدين.

أما في القانون المدني المصري فلم يشتمل التقنين المدني السابق على نص في هذه المسألة، فكان القضاء المصري يتردد بين الدالتين ويأخذ في ذلك بنية المتعاقدين مفسراً أياها في ظل العرف الجاري.

وحسم التقنين المدني المصري الجديد هذا التردد فأورد نصاً يأخذ بدلالة العدول. إذ تنص المادة ١٠٣ منه على أن :

١ - دفع العربون في وقت إبرام العقد يفيد أن للمتعاقدين كليهما الحق في العدول عنه، إلا إذا قضى الاتفاق بغير ذلك.

(١) بنك قطر الإسلامي، البند الخامس من طلب الوعد بالشراء.

(٢) عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٩١.

٢ - وإذا عدل من دفع العربون فقله. وإذا عدل من قبضه رد ضعفه، حتى وإن لم يترتب على العدول أي ضرر^(١).

ويتبين من هذا النص أنه إذا لم يتفق المتعاقدان صراحة أو ضمناً على أن العربون إنما دفع لتأكيد البتات في التعاقد، كان دفعه دليلاً على الاحتفاظ بالحق في العدول للمتعاقدين كليهما. فإذا لم يعدل أحد منهما عن العقد خلال المدة المتفق عليها، أصبح العقد باتاً واعتبر دفع العربون تنفيذاً جزئياً له. أما إذا عدل أحد المتعاقدين فإنه يجب عليه أن يدفع للآخر مقدار العربون فإذا كان هو الذي دفعه فإنه يفقده. وإذا كان هو الذي أخذه فإنه يردده ويرد معه مثله^(٢).

وغرامة العربون على هذا النحو لا تعتبر تعويضاً عن ضرر، إذ هي لازمة حتى وإن لم يترتب على العدول أي ضرر، ولكنها المقابل الذي اتفق المتعاقدان عليه لحق العدول.

ويتضح لنا مما سبق أن مفهوم العربون في القانون المدني يختلف عما تسير عليه البنوك الإسلامية، لأنه يؤخذ في المصارف الإسلامية لضمان الجدية من الأمر بالشراء وتنفيذ التزاماته قبل البنك. أما بالنسبة للقانون المدني المصري وغيره من القوانين العربية المطابقة له، فإن العربون لا يعتبر تعويضاً عن ضرر، بل مقابل ما اتفق المتعاقدان عليه لحق العدول.

(١) التفتينات الحرية الأخرى المطابقة للقانون المدني المصري، هي:

- القانون المدني السوري، المادة ١٠٤.

- القانون المدني الليبي، المادة ١٠٣.

- أما القانون المدني العراقي، فنجد المادة ٩٢ منه تجعل من العربون دليل إثبات لا دليل جواز الرجوع.

- عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٩٢.

(٢) وقد يتفق المتعاقدان على أن أحدهما دون الآخر هو الذي يكون له حق العدول، فلا يجوز في هذه الحالة للآخر أن يعدل عن العقد ولا يدفع قيمة العربون، بل يكون العقد باتاً بالنسبة له.

- عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٩٣.

الفصل الثالث : التعويض

يقصد بالتعويض تغطية الضرر الواقع بالتعدي أو الخطأ . والمبدأ المقرر في المسؤولية المدنية هو عدم مقابلة الاتلاف بمثله ، إذ لا ضرر ولا ضرار في الإسلام . والمقصود من منع الضرار نفي فكرة الثأر التي كانت سائدة في الجاهلية^(١) .

أما التعويض أو الترضية ، ففيه نفع يجبر الضرر ويرم الأثر ، وعلى هذا فليس للمتضرر أن يتلف مال غيره كما أتلف ماله ، وإنما له القيمة أو المثل^(٢) .

لهذا ، قال ابن القيم - بصدد تقدير مبدأ التضمين وعدم مقابلة الإلتلاف بمثله - : «إن مقابلة الإلتلاف بمثله - في كل الأحوال - شرع الظالمين المعتدين الذي تنزه عنه شريعة أحكم الحاكمين»^(٣) .

وقد حكم رسول الله ﷺ «أن على أهل الحواط - البساتين - حفظها بالنهار ، وأن ما أفسدت المواشي بالليل مضمون على أصحابها»^(٤) .

وأما المبدأ المقرر في المسؤولية الجنائية على النفوس البشرية ، فهو مقابلة الجنائية

(١) جمال الدين محمد عطوة ، المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي : رسالة جامعية .

(٢) تنص المادة ٩٢١ من مجلة الأحكام الشرعية على أنه وليس للمظلوم أن يظلم آخر بسبب كونه قد ظلم . مثلاً : لو أتلف زيد مال عمرو مقابلةً لأنه أتلف ماله ، كان كلاهما ضامنين ، وكذا لو أتلف رجل من قبيلة مال رجل آخر من قبيلة أخرى ، فأتلف هذا مال رجل من تلك القبيلة ، فإنه يضمن كل منهما المال الذي أتلفه . كما أنه لو خدع واحد فأتلف نفوداً زائفة من آخر ، فليس له أن يصرفها إلى غيره . سليم رستم ، شرح المجلة : ٥١٢ .

(٣) ابن قيم للجوزية ، أعلام الموقعين : ٢ / ١٠٤ .

(٤) ابن قيم للجوزية ، أعلام الموقعين : ٢ / ٩٥ وما بعدها .

مصطفى الزرقا ، المدخل الفقهي : ٥٨٦ .

جمال الدين محمد عطوة ، المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي : ٣٢٧ .

بمثالها - أي المماثلة بين الجنائية والعقاب - لأن الجنائيات لا تقمع إلا بعقوبة مماثلة لها من جنسها، منعاً لحزازة النفس، وإطفاء لنار الفتنة، وإشفاءً لغليل أولياء المجني عليه، وكظماً لغيظهم. فمن قتل قتل، ومن جرح جرح، ومن قطع قطع.

هذا هو مبدأ التعويض في المسؤ وليتين المدنية والجنائية، وخلاصته هي: شرعية الفصاص في الدماء دون الأموال.

المبحث الأول: التعويض في الشريعة الإسلامية:

اتفق العلماء على تحريم الغصب والاتلاف ونحوهما من الاعتداء على أموال الآخرين، لقول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾^(١). وقول رسول الله ﷺ في خطبة الوداع: «إن دماءكم وأموالكم حرام عليكم»، ومن أخذ شبراً من الأرض طوقه الله من سبع أرضين»^(٢)، وفي حديث آخر قال رسول الله ﷺ: «لَا يَحِلُّ مَالٌ أَمْرِيٌّ مُسْلِمٌ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ»^(٣).

ولهذا، فإن الأصل العام المقرر في الضمانات، للتخلص من العهدة والمسؤولية، يتحقق في رد الحقوق بأعبائها عند الامكان، فإن ردّها كاملة الأوصاف، برّء من المسؤوليّة، وإن ردّها ناقصة الأوصاف، جبر الضامن أوصافها بالقيمة، لأن الأوصاف ليست من بين فوات الأمثال، ولكن لا يضمن نقصها بسبب انخفاض الأسعار إلا عند الفقيه أبي ثور، فإنه يوجب ضمان قيمة النقص بسبب ذلك^(٤).

وقاعدة الضمان أو طريقتة في الأموال بسبب الغصب أو الاتلاف أو نحوهما هي أنه يجب ضمان المثل باتفاق العلماء إذا كان المال مثلياً^(٥)، لقوله سبحانه وتعالى: ﴿فَمَنْ

(١) النساء: ٢٩.

(٢) رواه البخاري ومسلم وأحمد عن عائشة رضي الله عنها، وللحديث عندهم رواية أخرى عن سعيد بن زيد، رواه أحمد والبخاري عن ابن عمر، ورواه أحمد كذلك عن أبي هريرة. الشوكاني، نيل الأوطار: ٣١٧ / ٥.

(٣) رواه أبو إسحق الجوزي من حديث أبي هريرة الرقاش عن عمه وهو ابن يثري.

(٤) ابن عبد السلام، قواعد الأحكام: ١ / ١٥١.

(٥) ابن عابدين، رد المحتار: ٥ / ١٣٠، ٤ / ١٧٣. الزيلعي، تبين الحقائق: ٥ / ٢٢٣.

اعتدى عليكم فاعتدوا عليه بمثل ما اعتدى عليكم^(١)، لأن المقصود من التضمين الجبر من الضرر، وذلك أعدل وأتم في مثل الشيء المختلف، لأن المثل معادل للتالف صورة ومعنى، بمعنى أن يُراعى فيه جنس التالف وماليته، وعليه كان الإلزام بالمثل.

والواجب في الضمان الاقتراب من الأصل بقدر الامكان تعويضاً عن الضرر، وكذلك إذا تعذر وجود المثل ينتقل إلى القيمة للضرورة وعملاً بالقاعدة الشرعية «إذا بطل الأصل يصار إلى البدل»^(٢) إذ هو عندئذ حكمه حكم ما لا مثل له.

وأما إذا كان المال قيمياً، مثل العروض التجارية والحيوان ونحوهما مما لا مثل له، فيجب ضمان القيمة باتفاق العلماء^(٣)، لأنه تعذر الوفاء بالمثل تماماً صورة ومعنى، فيجب المثل معنًى وهو القيمة، لأنها تقوم مقامه، ويحصل بها مثله، واسمها بنىء عنه^(٤).

وتجب القيمة في ثلاث حالات، هي^(٥):

- ١ - إذا كان الشيء غير مثلي، ومن ذلك الحيوانات والدور والمصوغات، إذ أن للواحد منها قيمة تختلف عن قيمة الآخر، باختلاف الصفات المميزة لكل واحد.
- ٢ - إذا كان الشيء خليطاً مما هو مثلي بغير جنسه.
- ٣ - إذا كان الشيء مثلياً وتعذر وجود مثله إما حقيقة أو حكماً^(٦).

ويتضح لنا مما سبق أن الأصل العام في الضمان أو التعويض هو إزالة الضرر عيناً،

(١) البقرة: ١٩٤.

(٢) مجلة الأحكام الشرعية، المادّة: ٥٣.

(٣) خير أن الإمام مالك يقول: «لا يقضى في المروض من الحيوان وغيره إلا بالقيمة يوم استهلكه»، وجمهور الفقهاء يقولون: الواجب في ذلك المثل، ولا تلزم القيمة إلا عند عدم المثل. ابن رشد، بداية المجتهد: ٢ / ٣١٢.

(٤) الزيلعي، تبين الحقائق: ٥ / ٢٣٣، ٢٣٤.

(٥) جمال الدين محمد عطوة، المسؤولية التقاعدية في الفقه الإسلامي: رسالة جامعية.

(٦) التلدر: إما حقيقي حسي، كاتقطاع وجود المثل في السوق بعد البحث عنه، وإن وجد في البيت. أو حكمي، كأن لم يوجد إلا بأكثر من ثمن المثل، أو كان المجزء من المثل شرعاً بالنسبة للضامن، كالخمر بالنسبة للمسلم، يجب عليه للتمي عند الحقيقة ضمان القيمة، وإن كانت الخمر من المثليات، لأنه يحرم عليه تملكها بالشراء. - المرجع نفسه: ٣٧٨.

ومشاله إصلاح الحائط أو جبر المتلف وإعادته - عند الإمكان - صحيحاً مثلما كان، مثل إعادة المكسور صحيحاً، فإن تعذر ذلك، وجب التعويض المثلي أو النقدي.

المبحث الثاني: التعويض في القانون المدني:

وأما القانون المدني فقد نص على أن للتعويض ثلاث طرق هي^(١):

١ - التنفيذ العيني: في المسؤولية التقصيرية يمكن للقليل من القروض أن يجبر المدين على التنفيذ العيني على سبيل التعويض، والقاضي ليس ملزماً أن يحكم بالتنفيذ العيني، ولكن يتعين عليه أن يحكم به إذا كان ممكناً، وطالب به الدائن أو تقدم به المدين.

٢ - التعويض غير النقدي: فإذا تعذر التنفيذ العيني في المسؤولية التقصيرية - وهذا هو الذي يقع غالباً - لم يبق أمام القاضي إلا أن يحكم بالتعويض، وليس من الضروري أن يكون التعويض نقداً، فيصح في فروض نادرة أن يختار القاضي للتعويض طريقاً غير النقد، ففي دعاوى السب والقذف مثلاً يجوز للقاضي أن يأمر على سبيل التعويض بنشر الحكم القاضي بإدانة المدعى عليه في الصحف، بل إن الحكم بالمصروفات على المدعى عليه في مثل هذه الأحوال، والاقتصار على ذلك قد يعتبر تعويضاً كافياً عن الضرر الأدبي الذي أصاب المدعى، وهو تعويض غير نقدي، لأن الملحوظ فيه هو المعنى الذي يتضمنه.

٣ - التعويض النقدي: وهذا هو التعويض الذي يغلب الحكم به في دعاوى المسؤولية التقصيرية. وكان يمكن تقويم كل ضرر، حتى الضرر الأدبي، عن طريق النقد.

المبحث الثالث: تقدير التعويض والوقت الذي يجب فيه:

يقدّر القاضي التعويض بالاستعانة بالخبراء، ويلاحظ ما حدث من الأضرار المادية الملموسة والواقعة فعلاً، أما الأضرار المحتملة، فإن كان وقوعها مؤكداً فهي في حكم

(١) عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٣٨٩ - ٣٩١.

الواقعة . وأما ضياع المصالح والخسارة المتوقعة غير المؤكدة ، فلا يعوض عنها في أصل الحكم الفقهي ، ولكن يمكن أن نجد مستنداً لها في السلطة التقديرية الممنوحة للقاضي فيما لا نص عليه ، وذلك عملاً بمبدأ السياسة الشرعية من إحقاق الحق وتقرير العدل ودفع الحرج والمشقة ، وأخذاً بمشروعية التعزيرات أو الغرامات المالية ، يفعل القاضي ما يراه حسب الحاجة .

والمبدأ العام في تعويض الأضرار الناشئة عن ضمان اليد أو المسؤولية التصديرية ، هو المماثلة بين التعويض والضرر ، لأن ضمان الاتلاف ضمان اعتداء ، والاعتداء لم يشرع إلا بالمثل في النص القرآني ، وفي ضمان العقد أو المسؤولية العقدية لا يشترط التقيد بالمثل ، وإنما ينفذ الشرط المتفق عليه قدر الإمكان عملاً بقاعدة : «يلزم مراعاة الشرط قدر الإمكان»^(١) .

أما الوقت الذي يجب التعويض فيه ، فثمة فرق بين ما تلف بطريق الغصب أو بغير غصب ، فأما الغصب فاختلقت آراء الفقهاء في الوقت الذي يجب الضمان فيه على أقوال متعددة ، فمنهم من قال أنه تجب القيمة أو المثل يوم الغصب ، ومنهم من قال يوم انقطاعه عن الأسواق ، ومنهم من قال يوم الحكم بهلاكه ، ويجب الضمان على الفاعب^(٢) .

أما الحالة الثانية ، وهي تلف الشيء من دون غصب ، فلا خلاف بين الفقهاء في أن القيمة تجب يوم الهلاك ، وعلى هذا تجب قيمة الشيء المستعار وقت التلف ، وفي الرهن تجب القيمة وقت القبض إن كان المرتهن هو الذي أئلف المرهون ، وإن كان المتلف هو الأجنبي أو الراهن ، فتجب قيمته يوم التعدي .

أما القانون المدني ، فيرى أن التعويض مقياسه الضرر المباشر ، فهو في أية صورة كانت يقدر بمقدار الضرر المباشر الذي أحدثه الخطأ ، والضرر المباشر يشتمل عنصرين جوهرين هما : الخسارة التي لحقت المضرور ، والكسب الذي فات ، فهذان العنصران هما اللذان يقيمهما القاضي بالمال .

(١) جمال الدين محمد عطوة ، المسؤولية التأملية في الفقه الإسلامي : ٣٨٠ .

(٢) المرجع نفسه : ٣٨٠ .

وتنص المادة ١٧٠ مدني على أن يقدر القاضي مدى التعويض عن الضرر الذي لحق بالمضروب، فإن لم يتسّر له أن يعين وقت الحكم مدى التعويض تعييناً نهائياً، فله أن يحتفظ للمضروب بالحق في أن يطالب خلال مدة معينة بإعادة النظر في التقدير^(١). والظروف الملائمة التي يذكر النص أنها تراعى في تقدير التعويض، هي الظروف الشخصية التي تحيط بالمضروب، وليست الظروف الشخصية التي تحيط بالمسؤول، والأصل أنه لا ينظر إلى جسامته الخطأ الذي صدر من المسؤول، وإنما يقدر التعويض بمقدار جسامته الضرر لا بمقدار جسامته الخطأ، وفي حالة تغير الضرر ما بين وقت وقوعه إلى يوم النطق بالحكم، فإن هذا التغير يدخل في الحساب عند تقدير التعويض، فالعبرة إذن في تقدير التعويض بيوم صدور الحكم، سواء اشتد الضرر أو خفّ. وإذا كان الضرر لا يتسّر تعيين مده تعييناً نهائياً وقت النطق بالحكم، جاز للقاضي أن يحتفظ للمضروب بالحق في أن يطالب - خلال مدة معينة - بإعادة النظر في التقدير، وفقاً لنص المادة ١٧٠ من القانون المدني.

المبحث الرابع: ما يجري عليه العمل في المصارف الإسلامية:

أولاً: بالنسبة لامتناع أحد الطرفين عن تنفيذ الوعد، أو تقديم بيانات أو معلومات أو مستندات غير صحيحة، يتحمل هذا الطرف أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة ذلك^(٢).

ثانياً: في حالة تأخر الطرف الثاني (الأمر بالشراء) عن سداد أي قسط من الأقساط في موعد استحقاقه، يحق للمصرف أن يتخذ الإجراءات القانونية اللازمة لحفظ حقوقه عند الطرف الآخر إضافة إلى تحميله ما يترتب على ذلك من مصاريف وأضرار^(٣).

(١) التقنينات العربية الأخرى: القانون السوري، المادة ١٧١. والقانون الليبي، المادة ١٧٣. والقانون العراقي، المادة: ٢٠٧، ٢٠٨. والقانون اللبناني، المادة: ١٣٤ / ٥٢١. عبدالرزاق السهوري الموجز: ٣٩٢.

(٢) هذا ما جاء في طلبات الوعد بالشراء الصادرة عن بنك قطر الإسلامي: البنك الساسي، وبنك فيصل الإسلامي المصري: البنك الثامن، وهناك عدد من المصارف نصّ على التزام المشتري فقط في تعريض البنك عن هذه الواقعة.

(٣) بنك قطر الإسلامي، عقد البيع: البنك الساسي.

ثالثاً: أما بشأن ما يصيب المصرف الإسلامي من ضرر نتيجة التأخر في السداد، فهناك من يرى أن تأخير سداد الأقساط المستحقة على العميل في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضرار بالغة بالمصرف يستحق التعويض عنها، على اعتبار أن القاعدة الشرعية - وهي أساس المعاملات - تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح المصرف المحققة عن الوقت ذاته، فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية. وأن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته ينبغي أن تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائياً، ويكون رأيها فيه باتاً^(١).

وآخرون يرون أنه إن تأخر المدين عن الوفاء بالدين عند حلول الأجل، جاز للدائن أن يطالبه بتعويض ما أصابه من ضرر نتيجة هذا التأخير، إلا إذا أثبت المدين أن التأخير حدث بقوة قاهرة، أي بسبب ليس له يد فيه، فعندئذ لا يستحق الدائن تعويضاً عن التأخير، وأساس هذا الحكم هو الضمان بالسبب وشرطه التعدي^(٢).

كما يرى أصحاب هذا الاتجاه أن تأخير الوفاء بالدين من دون عذر شرعي مقبول، يعد تعدياً لأنه معصية، لقوله عليه السلام: «مطل الغني ظلم». واستند أصحاب هذا الاتجاه إلى نص المادة ١٤٣٠، ١٤٣١ من مجلة الأحكام الشرعية^(٣).

وهناك من يرى أنه يمكن تعويض الدائن تخريجاً على قواعد الغصب، وذلك أن عدم الوفاء بالدين عند حلول الأجل، وإمساكه عن الدائن من دون عذر شرعي، يجعل المدين في حكم الغاصب للدين، لأن بقاءه بعد حلول الأجل يعد تعدياً، والغصب هو التعدي على حق الغير. وإذا كان المدين تاجراً - أي ممن يقوم باستثمار الدين نفسه أو باعطائه للغير مضاربة - وأخر الدين عن موعد استحقاقه، فإن جميع أرباح الدين تكون

(١) الفتوى الصادرة عن ثلاث هيئات للرقابة الشرعية هي كل من: دار المال الإسلامي، وبنكي فيصل المصري والسوداني.

(٢) هذا ما يتجه إليه المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، كما ورد في فتاوى المستشار الشرعي رقم ٣.

(٣) نص المادة ١٤٣٠ هو: (من تسبب في تلف مال الغير فمضنه). ونص المادة ١٤٣١ هو: (يشتري في الضمان بالنسب في التعدي في الفعل الذي تسبب عنه التلف). ويراد بالتعدي: التصريط، وذلك بأن يكون الفعل مخالفاً للشرعية.

للدائن . ويمكن تقدير هذه الأرباح إما باقراره بمتوسط أرباحه ، وإما بواسطة لجنة تحكيم ، أو بواسطة القضاء ، كما يمكن عند إبرام الاتفاق معه - في مضاربة أو مرابحة مثلاً - أن يتفق على نسبة الربح من واقع دراسة الجدوى التي قدمها العميل أو التي قبلها ، وينبغي على ذلك أن هذا هو الأساس ما لم يثبت المدين أن الأرباح الفعلية أقل من ذلك^(١).

وهذا يعني أن تعويض البنك لا يقاس بما لحقه من خسارة بسبب عدم الوفاء عند حلول الأجل ، بل يقاس بما حققه المدين من ربح خلال المدة التي امتنع فيها عن الوفاء ، ويمكن إثبات هذا بوسائل الاثبات الشرعية كافة ، كما يجوز أن يعهد إلى لجنة تحكيم بتقديره ، في حين أن التعويض على أساس التسبب في الضرر المذكور يقاس بما لحق المصروف من ضرر بسبب التعدي في التأخير ، وليس بما حققه المدين من ربح من جراء حبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل ، فهما طريقان يمكن اختيار أحدهما .

واقترح طريقة ثالثة وهي تخريج تعويض البنك عن التأخير في الوفاء بالدين على أساس مضاربة المثل . فالمدين الذي يحبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل دون عذر شرعي ، وهو ممن يمارسون التجارة ويعملون في مجال الاستثمار ، يكون قد استثمر مبلغ الدين دون اتفاق ، فيلزمه حصة رأس المال في الربح . كما فعل عمر بن الخطاب مع ولديه عندما اقترضا مالاً عاماً من أبي موسى الأشعري دون وجه حق لأن أبا موسى لم يقرض مثله غيرهما .

واقترح طريقة رابعة وهي على أساس التعزير بأخذ المال ممن ارتكب معصية لا حد فيها ولا كفارة واعطائه لمن أصابه ضرر من جراء ذلك .

ولقد ثبت التعزير بأخذ المال عن رسول الله ﷺ ، إذ قال رسول الله ﷺ : «مطل الفني ظلم» ، «والعقوبة تجوز بأخذ المال وإعطائه للمتضرر» .

وهذا الأساس لا ينظر في التعويض إلى ما حققه المدين المماطل من كسب أو ربح

(١) استناد إلى ابن قدامة ، المغني : ٥ / ٢٠٥ ، وفيه : (إذا غصب أئماناً فأتجر بها لو عرضاً وأتجر بتمنأ اشتراه في ذمته ثم تعد الأئمان . قال أصحابنا : والربح للمالك والسلع المشتركة له ، لأنه نماء ملكه فكان له ، وإن حصل خسران فهو على الغاصب . . . وإن دفع المال إلى من يضر به فالحكم في الربح على ما ذكرناه وليس على المالك من أجر العمل شيء ، لأنه لم يأذن له في العمل بماله» . واستناداً أيضاً إلى المادة ١٣٩٧ من الأحكام الشرعية : ولا يضمن الغاصب (ومثله المدين الممتنع عن الوفاء) ما فوته على المالك من الربح بحسبه مال التجارة .

لامتناعه عن الوفاء بالدين، بل ينظر إلى أن التأخير كان معصية أو جريمة تعزيرية، وأن هناك شخص تضرر من هذه المعصية.

ويمكن أن يعهد بتقدير التعويض على هذا الأساس إلى لجنة التحكيم دون النص عليه في العقد بهذا التكييف، إذ أن التعزير لا يملكه إلا ولي الأمر، ونحن نحكم بالتعويض على هذا الأساس الشرعي دون حاجة إلى ذكره في العقد.

والخلاصة هي جواز النص على تعويض المصروف عن الأضرار التي تلحق به بسبب عدم قيام المدين بالوفاء بالدين عند حلول الأجل، ما لم يكن هذا التأخير قد حدث بسبب لا يد للعميل فيه ولا يستطيع له دفعاً. أما تقدير التعويض فيؤخذ فيه بأحد المعيارين: إما مقدار ما حصل المدين من ربح في مشروعاته، أو مقدار الضرر الذي وقع على المصروف. ويشترك ذلك للجنة التحكيم وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وتستطيع اللجنة أن تؤسس حكمها على أحد الاعتبارات السابقة^(١).

(١) لم تتضمن الحلول المقترحة جميعها اقتراحاً بتقدير ما لحق الدائن من ضرر الخسائر بتأخير المدين عن الدفع بطريق الاتفاق: «حيث أن طريق الاتفاق على مقدار ضرر الدائن من تأخير الوفاء، له محلول كبير. إذ قد يصيح ذريعة لربما مستور بتواطؤ بين الدائن والمدين بأن يتفقا في القرض على فوائد زمنية ربوية، ثم يعقد القرض لمدة قصيرة، وهما متفاهمان على أن لا يدفع المدين القرض في ميعاده كي يستحق عليه الدائن تعويض تأخير متفقاً عليه مسبقاً يعادل سعر الفائدة، وذلك لا يجوز إذا أقرت فقهاً فكرة التعويض عند ضرر التأخير أن يحدد هذا التعويض باتفاق مسبق، بل يجب أن ينطو تقدير التعويض بالقضاء، تقدره المحكمة عن طريق لجنة خبراء محلّين كيلا يتخذ تقدير التعويض بالاتفاق المسبق ذريعة لفوائد ربوية مستورة». وفصل القول بهذا الاستاذ مصطفى الزرقا، هل يقبل شرعاً الحكم على المدين بالمسايل بالتعويض على الدائن؟ بحث نشر في مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، العدد الثاني، ١٩٨٥م، ص ٨٩ وما بعدها.

القسم الثاني : المضاربة :

مقدمة :

جاء الإسلام بمنهج كامل للحياة الانسانية في مختلف مجالاتها الروحية والمادية ، وتكفلت أحكام الشريعة الإسلامية بما يسعد البشرية . . ولهذا فإن النظام الإسلامي في ميادين المال نظام إنساني فريد ، إذ أنه ينظر إلى المال باعتباره وسيلة للخير لا غاية في ذاته . وتقوم على هذا النظام وتحقيق غايته السامية دعائم الاقتصاد الإسلامي مقرونة بالعمل الجاد الرشيد ، وهي السمة التي تميز قواعد الاقتصاد الإسلامي ومنهجه عن سواء من الأنظمة الاقتصادية غربية كانت أو شرقية .

من أجل ذلك ، عنيت أحكام الشريعة بتفصيل أحكام المال وطرق استثماره ، وما فيه من حقوق وتكاليف إيجابية وسلبية .

وتحدث القرآن الكريم عن المال في آيات كثيرة ، إضافة إلى السنة النبوية الشريفة التي أوضحت أن ملكية الله جل شأنه للمال هي الملكية الأصلية ، وملكية البشر للمال هي ملكية الانتفاع .

وقد اشتملت أحكام الفقه الإسلامي على طرق عديدة لاستثمار المال استثماراً حلالاً ، وهيأت الأسباب لقيام العديد من شركات الأموال بأنواعها المختلفة ، ومنها شركة المضاربة أو القراض ، وهي من الشركات التي تضع أسس التكافل بين أرباب المال وخبراء الاستثمار ، وأتاحت هذه الشركة لصاحب المال الذي لا يتمكن من استثماره أن يشترك مع الخبير في الاستثمار ، ليقوم باستثمار المال له .

فهي شركة تقوم بين رب المال - بما لديه من مال - ورب العمل - وهو الخبير بما لديه من خبرة في استخدام واستثمار المال - بحيث تكون لكل شريك من الشريكين حصة في الربح وفق ما يتم الاتفاق عليه .

— شركة المضاربة :

هي الأساس الذي تقوم عليه أهم أعمال شركات الاستثمار والمصارف الإسلامية لاستثمار الأموال بعيداً عن الربا المحرم، وفي أحكامها وقواعدها ما يحقق التكافل والتعاون بين أرباب المال وخبراء الاستثمار في مناهج الاستثمار الحلال.

والمضاربة مشتقة من الضرب في الأرض إذا سار فيها. وذلك لأن المضارب، يسير في الأرض طلباً للربح. قال تعالى: ﴿وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله﴾^(١)، فالمضارب يستحق الربح على مقدار صعوبة عمله في استثمار مال شريكه رب المال.

والمضاربة عقد على المشاركة في الربح بمال من أحد الجانبين وعمل من الجانب الآخر. وما يزرق الله به من ربح يكون بينهما حسب اتفاقهما من «ربح أو ثلث أو نصف» أو غير ذلك. والشريك صاحب المال يسمى «رب المال» والشريك الآخر الذي يقوم بالاستثمار والعمل يسمى «رب العمل أو المضارب»^(٢).

— مشروعية المضاربة :

لقد شرعت المضاربة بالكتاب والسنة والإجماع. ففي الكتاب قول الله تعالى: ﴿وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله﴾^(٣). والمضارب يضرب في الأرض يبتغي من فضل الله عز وجل. كما يقول تعالى: ﴿فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض، وابتغوا من فضل الله﴾^(٤)، أي يكتسبون المال الحلال للنفقة على أنفسهم وأولادهم. وابتغوا من فضل الله، أي من رزقه^(٥).

(١) المزمل: ٢٠.

(٢) وتسمى هذه الشركة مضاربة عند أهل العراق، وتسمى قراضاً عند أهل الحجاز، وهو عرف أهل المدينة، إذ يسمون المضاربة مقارضة، وهم يسمون الإجارة يئماً... وذلك لأن المقارضة مأخوذة من القرض وهو القطع، لأن رب المال يقطع يده عن رأس المال - أي يمسحها عنه - ويجعله في يد المضارب. وقد سميت مقارضة لأن رب المال يقطع للعمل قطعة من ماله يصرف فيها وقطعة من الربح.

(٣) المزمل: ٢٠.

(٤) الجمعة: ١٠.

(٥) الفرطني، الجامع لأحكام القرآن: ١٨ / ١٠٨.

والمضاربة تقتضي الانتشار في الأرض لطلب الرزق، وعليه فهي داخلة تحت عموم هذه الآية. أما السنة المطهرة، فقد أخرج ابن ماجه عن صهيب رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: «ثلاثة فيهن البركة: البيع إلى أجل أو المقارضة، وخطل البر بالشعير للبيت لا للبيع»^(١). فواضح من الحديث شرعية المضاربة والتشجيع عليها لما فيها من بركة.

كما قام الرسول ﷺ بالخروج إلى الشام مضارباً بمال خديجة بنت خويلد رضي الله عنها، وذلك قبل النبوة وقبل زواجه بها، كما بُعث الرسول ﷺ والناس يتعاقدون بالمضاربة فلم ينكر عليهم ذلك، وهذا إقرار منه لهم، والتقرير أحد وجوه السنة.

كما روي أن العباس بن عبدالمطلب كان إذا دفع المال مضاربة اشترط على صاحبه ألا يسلك به بحراً، ولا ينزل به وادياً، ولا يشتري به دابة ذات كبد رطبة. فإن فعل ذلك ضمن، فبلغ شرطه رسول الله ﷺ فأجازته^(٢).

كما أجمع الصحابة رضي الله عنهم على جواز المضاربة، واجتمعت الأمة من بعدهم - جيلاً بعد جيل - على جوازها في مختلف العصور ولم يخالف أحد في مشروعيتها.

وقد روي الكثير عن الصحابة في حثهم على إعطاء المال مضاربة، وتعاملهم بها من لدن رسول الله ﷺ ويعلمه من غير أن ينكر أحد ذلك.

وروي عن الشافعي في كتاب أخلاق العراقيين أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه أعطى مال يتييم مضاربة^(٣).

وممن دفعوا مال اليتيم مضاربة عثمان بن عفان، وعلي، وعبدالله بن مسعود، وعبدالله بن عمر، وعائشة رضي الله عنهم أجمعين^(٤).

(١) الكاساني، بدائع الصنائع: ٢٥٨٧ / ٨.

(٢) البيهقي، السنن الكبرى: ١١١ / ٦.

(٣) أخرجه البيهقي وابن أبي شبة.

(٤) الكاساني، بدائع الصنائع: ٣٥٨٧ / ٨.

حكمة مشروعية المضاربة:

سبق أن ذكرنا أن الإسلام جاء بمنهج كامل للحياة الانسانية في مختلف مجالاتها الروحية والمادية . ولهذا، فقد تكفلت أحكام الشريعة الإسلامية بما يسعد البشرية، ويقوم على تحقيق مصالح العباد.

ولهذا، فإن لمشروعية عقد المضاربة حكمة واضحة . فقد يكون هناك مواطن لديه الكثير من المال، وليست لديه الخبرة على استثماره أو تشغيله، وفي الوقت نفسه، هو يريد تنميته . بينما نجد مواطناً آخر لديه الخبرة في مجال التجارة أو الانتاج، ويمكنه الاستثمار بأسلوب فني جيد، ولكن ينقصه رأس المال اللازم لاستثماره أو الاتجار به . ولهذا نجد أن مشروعية هذا العقد لسد حاجة الطرفين، الأول لحاجته لصاحب الخبرة والتجربة، والثاني لحاجته لرأس المال اللازم لتشغيله، حيث تتوافر فيه الخبرة والتجربة، ومن ثم ينتج عن ذلك تشغيل هذه الأموال بدلاً من كنزها حتى تاكلها الزكاة، وكذلك استغلال الطاقات الفنية لدى رب العمل، إذ ليست لديه هذه الأموال، هذا من جانب، ومن جانب آخر فتح باب الرزق لعدد من المواطنين للعمل في هذا المشروع أو هذه التجارة، مما يزيد من دخل فئة من المواطنين، يقول ابن حزم: القراض كان في الجاهلية، وكانت قریش أهل تجارة . لا معاش لهم من غيرها، وفيهم الشيخ الكبير الذي لا يطيق السفر والمرأة، والصغير، واليتيم . فكان ذوو الشغل والمرض يعطون المال مضاربة لمن يتجر به بجزء مسمى من الربح . كما ينتج أيضاً عن ذلك زيادة الانتاج في إحدى السلع اللازمة للمواطنين، ومن ثم يزيد الناتج القومي والذي يؤدي هو الآخر إلى زيادة الدخل القومي . ومن ثم تمكين الدولة من زيادة الإنفاق العام، ومن ثم زيادة انشاء المشروعات، وينتج عن ذلك زيادة الدخل الفردي، وهكذا تتم حلقة تؤدي - في النهاية - إلى رفاهية المواطنين لزيادة دخولهم .

ويتضح لنا مما سبق أن عقد المضاربة ما هو إلا عقد يتلاقى فيه طرفان، أحدهما رب المال ولديه المال الذي تنقصه الخبرة والحكمة في استغلاله وتشغيله، وليس لديه الوقت اللازم لذلك لانشغاله بعمله لدى جهة معينة، بينما هناك مواطن آخر وهو ما نسميه رب العمل لديه الخبرة والتجربة بأعمال التجارة أو الصناعة ولكن ينقصه رأس المال اللازم لتشغيله واستغلاله في تجارته أو صناعته .

ولهذا، فإن هذا العقد قد فسخ المجال لتلاقي الطرفين، وكل منهما في حاجة إلى الآخر، الأول في حاجة إلى صاحب خبرة وتجربة في السوق أو في التجارة أو في الصناعة والانتاج. والآخر في حاجة إلى رأس المال اللازم لتشغيله. وهكذا يمكن لعقد المضاربة أن ينتج فائدة تعود على الطرفين (رب المال ورب العمل) وأن يساعد على فتح باب الرزق لأكبر عدد ممكن من المواطنين، والذين يعملون في هذا المشروع، كما ينتج عن هذا العقد زيادة الانتاج، ومن ثم زيادة دخل الأفراد والدخل القومي. وفي النهاية تحقيق رفاهية المواطنين والمجتمع كله.

— أركان المضاربة :

لعقد المضاربة أو شركة المضاربة عدة أركان، هي :

الركن الأول : الإيجاب والقبول :

لا بد لانعقاد المضاربة من وجود إيجاب وقبول بين طرفي المضاربة وهما رب المال ورب العمل. ويتم الإيجاب والقبول بأي لفظ يدل على قصد الطرفين على إبرام عقد المضاربة صراحة أو ضمناً.

ويشترط في إيجاب وقبول عقد المضاربة تحقق أمرين :

أولاً : اتصالهما :

وذلك عند توافر ما يلي :

- أ - أن يكون كل من طرفي العقد على علم بما صدر عن الطرف الآخر.
- ب - أن لا يفصل بين كل من الإيجاب والقبول ما يعتبر إعراضاً عن العقد.
- ج - أن يصدر القبول قبل أن يرجع الموجب عن إيجابه.
- د - اتحاد مجلس العقد^(١).

(١) اتفق جمهور الفقهاء على هذه الشروط ما عدا الشرط الأخير، إذ خالف الزيدية فيه، وقالوا إن المضاربة تنعقد ولو كان القبول مترافقاً على مجلس العقد. ذكرها القضاة، السلم والمضاربة : ١٨٢ - ١٨٣ .

ثانياً: اتحاد موضوعهما:

كما يشترط كذلك لصحة انعقاد المضاربة أن يتحد موضوع الإيجاب مع القبول من كل وجه . وعلى سبيل المثال إذا قال رب المال لرب العمل ضاربتك بعشرة آلاف جنيه على ثلث الربح فرد رب العمل بالقبول انعقد العقد . أما إن رد بالقبول على نصف الربح فلا تنعقد المضاربة .

الركن الثاني: ويتعلق بطرفي عقد المضاربة:

حيث يشترط في كل من رب المال ورب العمل أن تتوافر فيهما أهلية التوكيل والوكالة، نظراً لأن رب المال موكل للمضارب بالتصرف في رأس مال المضاربة، والمضارب وكيل عنه في التصرف . حيث إنه يجوز لكامل الأهلية أن يكون رب مال في المضاربة أو مضارباً وعقده صحيح ونافذ، كما يجوز له أن يعقد العقد بنفسه، إضافة إلى أنه يجوز له أن يوكل عنه غيره في ذلك . ويصح العقد وينفذ بعبارة الوكيل .

ولا يجوز لمعذوم الأهلية أن يكون رب مال في المضاربة أو مضارباً . حيث إن (المجنون والصبي غير المميز) لا ولاية له على نفسه أو ماله .

الركن الثالث: رأس المال:

وقد اشترط الفقهاء في رأس المال عدة شروط حتى يكون العقد صحيحاً، وهي:

- أ - أن يكون رأس المال معلوماً .
- ب - أن يكون رأس المال نقداً رائجاً .
- ج - أن يكون رأس المال عيناً لا ديناً .
- د - أن يسلم رأس المال إلى المضارب .

أ - أن يكون رأس المال معلوماً:

اتفق الفقهاء على أن يكون رأس المال معلوماً علماً يرفع الجهالة عند التعاقد على المضاربة . حيث يجب معرفة مقدار رأس المال وجنسه ونوع العملة التي مستقدم

للمضاربة. وعلى سبيل المثال، يقول رب المال: ضاربتك بعشرة آلاف جنيه مصري أو ضاربتك بعشرة آلاف دينار كويتي أو بعشرة آلاف دولار أمريكي. . .

أما إذا كان رأس المال مجهولاً، كأن يقول له ضاربتك ببعض مالي أو بجزء من مالي دون توضيح هذا المقدار، فإن هذا يفسد المضاربة باتفاق الفقهاء.

ب - أن يكون رأس المال نقداً رافحاً:

اتفق الفقهاء على جواز المضاربة بالنقد المضروبة الرائجة في التعامل، وذلك كالدينار الذهبية والدرهم الفضية - وهي عملة كانت متداولة فيما مضى - ويقاس عليها ما يتم التعامل به حالياً من عملات، كالجنيه المصري والدولار الأمريكي، وغيرها من العملات المتداولة. وذلك نظراً لأن النقد هو وسيلة للتعامل بين الناس وهي التي تقيم بها الأشياء وتصلح ثمناً لكل بيع.

وقد اختلف الفقهاء في صحة المضاربة بغيرها كالعروض. وصورة المضاربة بالعروض الممنوعة عند جمهور الفقهاء أن يقول رب المال للمضارب اشتر بهذه السلع وبيع. فإذا فرغت فابتع لي مثل سلعتي التي دفعت إليك فإن فضل شيء فهو بيني وبينك. يقول الإمام مالك في تحليله لمنع هذه الصورة^(١)، «لأن صاحب العرض قد يكون دفعه إلى العامل في زمن هو فيه نافق كثير الثمن، ثم يرد العامل حين يرده وقد رخص فيشتره بثلاث ثمنه أو أقل من ذلك، فيكون العامل قد ربح نصف ما نقص من ثمن العرض في حصته من الربح. أو يأخذ العرض في زمان ثمنه فيه قليل فيعمل فيه حتى يكثر المال في يده ثم يغلو العرض ويرتفع ثمنه حين يرده فيشتره بكل ما في يده فيذهب عمله وعلاجه باطلاً، فهذا غرر لا يصلح».

واستدل الحنفية بما ورد عن الرسول ﷺ بالنهي عن ربح ما لم يضمن، والمضاربة بالعروض تؤدي إليه، لأن العروض تتعين بالتعيين. فلو اشترى بها المضارب شيئاً ثم هلكت قبل أن يسلمها فلا شيء عليه، وينفسخ الشراء، فظهر أنها غير مضمونة عليه. فإذا

(١) الصديق الضريع، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ١٨-١٩.

كان الأمر كذلك وأخذ المضارب العروض فإنه ربما تزيد قيمتها بعد العقد، فإذا باعها حصل الربح واستحق المضارب بغية منه من غير أن يدخل شيء في ضمانه^(١).

جـ - أن يكون رأس المال عيئاً لا ديناً:

أي أن يقدم رأس المال للمضارب في صورة مال نقدي حقيقي عند عقد المضاربة، لا في صورة مال حكومي كالدين أو شيء ثابت في الذمة.

وصورة المضاربة بالدين الممنوعة أن يقول صاحب الدين للمدين: اعمل لديني الذي في ذمتك مضاربة بالنصف. لأن الدين الذي عليه لا يصلح رأس مال للمضاربة لكونه مضموناً عليه.

وقال الباجي: ولأنه قد يرضى بالجزء اليسير من الربح من أجل بقاء الدين عنده.

أما المضاربة بالوديعة فتصح عند جمهور الفقهاء. ومثال ذلك إذا كان لرجل عند آخر مال وديعة فقال له ضارب بها أو بجزء منها. ويعلل الجمهور صحة ذلك بأنها ملك لرب المال فجاز أن يضارب عليها كما لو كانت حاضرة، لأن الوديعة ورأس مال المضاربة كليهما أمانة، فلا يتنافيان^(٢).

د - أن يسلم رأس المال إلى المضارب:

والشرط الرابع من شروط رأس المال أن يسلم رأس المال إلى المضارب، أي أن يخلي رب المال بين المضارب ورأس مال المضاربة بحيث يمكنه من التصرف فيه. حيث أن المضاربة تتطلب أن يقوم المضارب بالتصرف في رأسمالها بحرية حتى يمكنه من تحقيق الربح. وتحقيق هذه الحرية يتم باطلاق التصرف للمضارب في رأس المال وعدم اشتراط ما يتنافى ذلك.

وقد أجمع الفقهاء على وجوب تمكين المضارب من التصرف في رأس مال

(١) زكريا القضاة، السلم والمضاربة: ١٩٥.

(٢) الصديق الضير، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ١٩.

المضاربة، لأن ذلك من مقتضى العقد، ومن ثم فإن أي شرط يمنع المضارب من هذا التصرف يفسد المضاربة^(١).

ولهذا يرى جمهور الفقهاء أن من شروط صحة المضاربة استقلال المضارب في حيازة رأس المال، بحيث يخرج من حيازة صاحبه، وتنقطع يده عنه. ويتم ذلك بمناولته للمضارب أو بالتخلية بينه وبين رأس المال.

الركن الرابع : العمل :

يعتبر العمل دعامة أساسية في عقد المضاربة حتى يتم تحقيق الربح، حيث لا يتصور وجود عائد أو استثمار أو إنتاج دون وجود العمل. وهو ما يقوم به المضارب الذي يحصل مقابل أدائه على حصة معينة على أساس النسبة الشائعة من الربح الذي يحققه.

ويشترط في العمل الذي يقوم به المضارب عدة شروط، هي :

- ١ - أن يكون المضارب مختصاً بالعمل المسند إليه.
- ٢ - أن يكون العمل في التجارة على رأي من يرى هذا التقييد.
- ٣ - ألا يضيق على عمل أو تصرفات المضارب.

وسوف نشير بشيء من التفصيل إلى هذه الشروط واحداً واحداً فيما يلي :

(١) أن يكون المضارب مختصاً بالعمل المسند إليه :

اشتراط جمهور الفقهاء أن يختص المضارب بالعمل في المضاربة، فلا يجوز أن يشترط رب المال أن يعمل معه، ومن ثم تفسد المضاربة إذا اشترط هذا الشرط. إلا أننا نجد أن للحنابلة والإمامية رأي آخر. حيث يرون صحة عقد المضاربة إذا اشترط رب المال أن يعمل مع المضارب.

ويستند جمهور الفقهاء في رأيهم هذا إلى أن اشتراط رب المال عمله مع المضارب يعني بقاء يده على المال، وأنه لذلك شرط فاسد، لأن المضاربة تقتضي تسليم رأس المال

(١) زكريا القضاة، السلم والمضاربة: ٢٩٨.

للمضارب . والحق أن اشتراط رب المال عمله مع المضارب لا يتم تسليم رأس المال إليه ، لأن يد المالك ثابتة على رأس المال ، ولم تنقطع عنه ، ومن ثم تبطل المضاربة^(١) .

أما الحنابلة والإمامية فيجيزون هذا الشرط ، ومن ثم فإن المضاربة تكون صحيحة مع وجوده ، ويجوز لرب المال التصرفات جميعها التي للمضارب .

ونحن نؤيد الرأي الثاني ، لأن فيه مصلحة عملية ، حيث يضيف إلى عمل المضارب وخبرته ، عمل رب المال وخبرته ، ومن ثم يعود النفع على الطرفين وعلى المجتمع . إذ أن زيادة الخبرة والرفع من كفاءة العمل تزيد من الانتاج ورفع كفاءة الانتاجية ، وهذا فيه نفع كبير على طرفي عقد المضاربة ، وكذلك على المجتمع الذي يعملون فيه ، حيث يزيد من الناتج القومي ، ومن ثم الدخل القومي . وفي حالة زيادة الانتاج تخفض أسعار السلع للمستهلك ، ورفع كفاءة الانتاج ، يساعد على زيادة دخول الأفراد ، ومن ثم الرفاهية للمواطنين .

يضاف إلى هذا أن وجود يد رب المال مع المضارب يعطيه شيئاً من الاطمئنان على أمواله ، وحسن استخدامها وإدارتها . كما أن ذلك (أي وجود يد رب المال مع المضارب) لا ينفي تسليم رأس المال للمضارب ، لأن الولاية على رأس المال ثابتة له . وقد يتم الاتفاق على حفظ المال في مكان معين ، ومن ثم فإن المضارب مؤتمن عليه .

(٢) أن يكون العمل في التجارة على رأي من يرى هذا التقيد :

يرى بعض الفقهاء أن يكون عمل المضارب مقصوداً على التجارة ، ومن ثم لا يصح للمضارب العمل خارج إطار البيع والشراء ، وعلى ذلك غير مسموح له استثمار رأس مال المضاربة في الصناعة أو الزراعة ، ثم الاتجار بالمنتج منها . ولهذا يرون أن رب المال لو اشترط على المضارب الجمع بين العمليتين فالمضاربة فاسدة . وأما إذا لم يشترط وجمع المضارب بين العمليتين فهو متعدد ، ومن ثم فهو ضامن لما قد يتعرض له المال من خسارة^(٢) .

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع : ٨ / ٣٦٠٠ .

(٢) الرافعي ، فتح العزيز : شرح الوجيز : ١٢ / ١٢ .

ويقول ابن حزم: للعامل حفظه من الربح فقط، ولا يسمى ربحاً إلا ما نُمي بالبيع فقط^(١). ومن ثم نجد أنه قصر عمل المضارب على البيع والشراء ولا يجوز له أن يعمل بغيرهما.

واستدلال أصحاب هذا الرأي على أن المضاربة رخصة شرعت على خلاف قياس الاجارات. لأنها استئجار على عمل مجهول، وبأجر مجهول بل معدوم. فتقتصر الرخصة على التجارة. أي البيع والشراء، لأنها أعمال غير مضبوطة فلا يمكن الاستئجار عليها، أما العمل بالصناعة والزراعة أو أية حرف أخرى فهي من الأعمال المضبوطة، ويمكن الاستئجار عليها. ومن ثم فهي لا تحتاج إلى مضارب يقوم بها. أما الرأي الآخر فإنه يمثل فيما رآه فقهاء مذهب الإمام أحمد بن حنبل حيث توسعوا في مفهوم المضاربة وحقيقة العمل الذي تشمله فاعتبروا المضاربة من جنس المشاركات فصحبوا كثيراً من العقود التي لم يستطع غيرهم تصحيحها. وهذا الرأي تؤيده ونرجحه لأنه يلبي احتياجات المجتمع ويحقق متطلبات العمل المصرفي الإسلامي على وجه الخصوص، إذ أن من المعروف عن المصرف الإسلامي أنه مصرف استثماري. ومن ثم لا تتوقف أعماله على التجارة فقط، بل يجب دخوله في القطاعات الانتاجية، مثل قطاع الزراعة والصناعة، فإذا لم يدخل فيها ولديه الكوادر الفنية لذلك والتمويل المادي فمن يستطيع أن يقيم تنمية اقتصادية سليمة؟ وقيام البنك بهذا العمل يحقق أهداف المضاربة، وهو حصول الطرفين كليهما على الربح نتيجة لقيامهما بها، إضافة إلى أن قيامه بهذه الأعمال الانتاجية يزيد من الانتاج والانتاجية، مما يحقق الكثير من الرفاهية للمواطنين ومن ثم التنمية الاقتصادية للمجتمع.

(٣) ألا يضيق على عمل المضارب أو تصرفاته :

من المعروف أن الأصل في المضاربة أن تكون مطلقة حيث يعطي رب المال ماله للمضارب يعمل به دون قيود. ثم تقسم الأرباح بعد ذلك طبقاً لما اتفقا عليه. فالتضييق على المضارب بما يمنع الربح ينافي مقتضى العقد فيفسده.

أما إذا قيد رب المال المضارب في أنواع التجارة التي سيتجر فيها أو تجنب التعامل

(١) ابن حزم، المحلى: ٢٥٠ / ٨.

مع فئات محددة أو تحديد العمل بزمان أو مكان معين ، فإنه يجب على المضارب أن يتقيد بهذه القيود ما دامت لا تؤدي إلى تقييد الربح بما يضر بحقوق المضارب . فهي شروط يقصد بها رب المال المحافظة على ماله .

أما القيود المخلة بالمضاربة فقد اختلف الفقهاء فيها . فمنهم من يرى أن التضييق على المضارب فيه إخلال بعقد المضاربة ومن ثم يفسدها . بينما يرى فريق آخر أنه لا يخل بالمضاربة ولا يمنع الربح ، ومن ثم يجيزون العقد والتزام المضارب بتلك القيود .

فتقييد المضارب بعدم التعامل في صنف معين من السلع ليس فيه نوع من التضييق على المضارب ، وذلك باتفاق الفقهاء حيث أنه يستطيع الاتجار في باقي الأنواع . كما أجازوا التضييق في أنواع محددة للاتجار فيها ، مثل المواد الصناعية أو الغذائية لأنها لا تخل بالمقصود .

غير أن الفقهاء اختلفوا في حالة ما إذا حدد رب المال للمضارب العمل في صنف واحد في التجارة ولا يتعداه ، حيث يرى فريق منهم - وهم الحنفية والحنابلة والإمامية والإباضية - أن المضاربة صحيحة ، وعلى المضارب أن يلتزم بذلك الشرط ، لأن المضاربة كالوكالة ، وعلى المضارب أن يتصرف بمال المضاربة باذن المالك . وما دام أنه يجوز تقييد الوكيل ، فإنه - من ثم - يجوز تقييد المضارب .

وأضاف أصحاب هذا الرأي ، أن الربح في بعض الأنواع من التجارة قد يتحقق أكثر من غيرها ، ومن ثم فإن في هذا القيد فائدة معتبرة ، فوجب اعتباره ، أما المالكية والشافعية فيرون أن تقييد المضارب بنوع معين من التجارة يتجرفيه لا يجوز إلا بشروط ، وهي أن يكون هذا النوع موجوداً طوال العام ولا ينقطع . ومن ثم لا يشترط عليه الاتجار في نوع يندر وجوده ، وإلا فسد العقد . لأن في هذا الشرط تضييق ينافي بالمقصود من المضاربة فتفسد المضاربة به^(١) .

(١) الرملي ، نهاية المحتاج شرح المنهاج : ٢٢٤ / ٥ . وأورد العمالي في الروضة البهية : ١٢٠ - ١٢١ ما يلي :
« ولعل عين نوحاً يندر كالباقوت الأحمر والجزء الأدكن والخيل المعق والصيد حيث يندرسد القراض لأنه نضيق يخل بالمقصود » .

— المضاربة المطلقة والمضاربة المقيدة:

يتضح مما سبق أن هناك نوعين من المضاربة، هما: المضاربة المطلقة، والمضاربة المقيدة. والمضاربة المطلقة هي التي لا تقيد بزمان أو مكان، أو عمل، ولا ما يتجر فيه المضارب، ولا من يتعامل معه، ولا أي قيد من القيود.

أما المضاربة المقيدة، فهي التي تقيد بواحد من القيود السالف ذكرها. وتقييد المضارب صحيح، وإذا خالف ما قيد به كان ضامناً للمال قبل رب المال.

وعن حكيم بن حزام صاحب رسول الله ﷺ أنه كان يشترط على المضارب «ألا تجعل مالي في كبد رطبة، ولا تحمله في بحر، ولا تنزل به بطن مسيل». فإن فعلت شيئاً من ذلك فقد ضمنت مالي» رواه الدارقطني.

أما بشأن عمل الغير في مال المضاربة، حيث يدفع المضارب مال المضاربة إلى آخر للعمل به، فقد اختلف الفقهاء حول ذلك:

فالحنفية يرون جواز ذلك في المضاربة المطلقة. أما المالكية والشافعية والحنابلة فلا يجيزون ذلك العمل. حيث إنهم يرون أن الربح يستحق لأحد أمرين: إما بالمال، وإما بالعمل. والمضارب الأول لم يحصل منه مال ولا عمل، ولهذا لا يستحق شيئاً من الربح.

أما الحنفية فإنهم يرون أن المضارب الأول استحق الربح لأنه ضامن للمال عندما سلمه للمضارب الثاني، وقد أوضح الكاساني ذلك من خلال وجهة نظر الحنفية وبأن الأصل في الربح إنما يستحق إما بالمال، وإما بالعمل، وإما بالضمان^(١).

ونحن نؤيد رأي الحنفية حيث أن رأيهم يتمشى مع ما يتطلبه العمل المصرفي الحديث في مجال الاستثمار الجماعي. فالمصرف الإسلامي يعتمد في كثير من أعماله الاستثمارية على رجال الأعمال الآخرين كل في مجال اختصاصه، ومن ثم فإن الاستثمار الجماعي لا يتمشى إلا مع هذا الرأي.

ويلاحظ أيضاً أن المصرف في حالة دفع أموال الودائع أو أسهم عملائه للغير ليضارب

(١) الكاساني، بدائع الصنائع: ٣٥٤٥ / ٧.

بها فهو لا يقوم بذلك اعتباطاً، وأن ذلك العمل ليس بالعمل الهين، حيث يحسن اختيار العملاء ذوي السمعة الطيبة، والأداء الحسن، والخبرة الكبيرة، بالإضافة إلى حصوله على الضمانات اللازمة منهم، والتعهدات، ومتابعته لأعمالهم حتى انتهاء المهمة^(١).

ويتضح مما سبق أن النوعين كليهما من المضاربة (المضاربة المطلقة والمضاربة المقيدة) ملائمان لأعمال المصرف الإسلامي، إلا أن المضاربة المطلقة هي الأصل في التعامل بين المصرف الإسلامي وأصحاب الودائع الاستثمارية^(٢). حيث أنها تجيز للمصرف القيام بالأعمال جميعها ما دام يرى أن فيها مصلحة له على اعتبار أنه مضارب في مال صاحب الوديعة، أو يخلطها بأموال أصحاب الأسهم والودائع الأخرى. كما أن له الحق في دفعها لغيره ليضارب بها. ولكن في هذه الحالة الأخيرة، له الحق في تقييد المضاربة بالشروط التي يراها ضرورية للمحافظة على أموال الغير.

ولهذا، نجد أن المصرف تلاتمه المضاربة المطلقة عندما يكون هو المضارب، وتلاتمه المضاربة المقيدة عندما يكون هورب المال أوناتباً عنه. ولكن ذلك لا يمنع من قبول المصرف لبعض الأموال من المودعين على أساس المضاربة المقيدة، أو إعطائه بعض الأموال لمن يضارب بها كمضاربة مطلقة إذا ما رأى أن ذلك في مصلحته^(٣).

الركن الخامس: الربح:

وهو- في المضاربة - ما زاد على رأس المال نتيجة عمل المضارب واستثماره ذلك المال، وقد اشترط الفقهاء عدة شروط حتى يكون الربح صحيحاً. ومن هذه الشروط، ما يأتي:

١ - أن يكون نصيب كل منهما معلوماً عند التعاقد.

٢ - أن يكون نسبة شائعة من جملة الربح.

(١) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية: ٣٠٩ / ٥ - ٣١١.

(٢) ورد في شروط الاستثمار في بنك فيصل الإسلامي السوداني شرط ينص على أن: ويتم الاستثمار على أساس المضاربة المطلقة وبإذن العميل للبنك في كل تصرف فيه المصلحة. الصديق للضرب، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ٢٠-٢١.

(١) أن يكون معلوماً:

اتفق الفقهاء على أن ينص في عقد المضاربة على كيفية توزيع الربح بين كل من رب المال والمضارب، إذ أن من شروط صحة المضاربة الاتفاق على ذلك.

وعليه، فإن المضاربة لا تصح إذا قال رب المال للمضارب اعمل بهذا المال وسأعطيك من الربح ما يرضيك، وكذلك لا تصح المضاربة إذا قال له اعمل في هذا المال ولك جزء من الربح أو شيء منه أو نصيب منه. لأنه يشترط بيان ما لرب المال وما للمضارب من الربح، فإن جهل نصيبهما فسدت المضاربة. لأن الربح هو المعقود عليه، وجهالة المعقود عليه تفسد العقد.

كما لا يصح اشتراط مقدار معلوم من النقود لأحدهما كخمسين جنبهاً للمضارب في الشهر أو ١٠٪ لرب المال من رأس ماله. إذ أن الربح قد لا يزيد على ما جعل لأحدهما فيستأثر بالربح كله. ولما كانت المضاربة من عقود المشاركات فهي لا تتحقق إلا بالاشتراك في الربح. ولقد بنيت المشاركات على العدل بين الشريكين. ويتحقق ذلك باشتراكهما في المغمم والمغرم. ولهذا فقد أجمع الفقهاء على اشتراط هذا الشرط.

والمقدار المعلوم من الربح لا يتحقق إلا بالنص عليه في العقد، كأن ينص على أن للمضارب النصف ولرب المال النصف أو للمضارب الثلث ولرب المال الثلثين. أو للمضارب الربع ولرب المال ثلاثة الأرباع.

كما اتفق الفقهاء على جواز المضاربة عند ذكر حصة المضارب فقط من دون حصة رب المال، كأن يقال للمضارب أن له الثلث مثلاً، لأن الأصل أن القدر المسمى للمضارب كالنصف والثلث يستحقه بالشرط.

أما رب المال، فيستحق نصيبه من الربح بحكم الأصل، لأنه نماء لماله، ولأنه إذا ذكر نصيب المضارب فإن الباقي من الربح يعود - في العادة - إلى صاحب رأس المال، أي رب المال. ومن ثم، فإنه لا يشترط النص عليه ما دام نص على نصيب المضارب، لأن الباقي من الربح يرجع إلى رب المال.

(٢) أن يكون شائعاً:

اتفق الفقهاء على أن نصيب كل من رب المال والمضارب من الربح يجب أن يكون حصة شائعة كالنصف أو الثلث أو الربع ، ولا يجوز تحديده بمبلغ معين مقداره ألف جنيه مثلاً، ولا أن يشترط لأحدهما مبلغ محدد مع حصة شائعة من الربح ، ولا أن يشترط لواحد منهما حصة شائعة ناقصة مبلغاً محدداً^(١).

ويستدلون في ذلك إلى أن المضاربة في حقيقتها الشرعية والعرفية إنما هي شركة في الربح . ونظراً لأن الربح الناتج عنها غير معلوم ولا محقق الوقوع ، فإنه يجب أن يكون نصيب كل من رب المال والمضارب حصة شائعة منه .

وبذلك ، فإن اشتراط مبلغ معين من الربح لأحد الطرفين قد يقطع الشركة بينهما ، لأنه قد لا يتحقق سوى هذا القدر المشروط ، فإن أحدهما - وهو المشروط لصالحه - سوف يحصل عليه منفرداً دون الطرف الآخر ، مما يتنافى مقتضى العقد .

يضاف إلى هذا أن المضارب إذا شرط له قدر معين من السربح قد يهمل في حسن قيامه بعمله عندما يبلغ الربح الحصة المشروطة له ، ومن ثم يصيب رب المال الضرر نتيجة عدم حصوله على نصيب من الربح .

ولهذا ، فإن شيوع حصة كل منهما يجعل المضارب يعمل بجهد واجتهاد لتحقيق الكثير من الربح ، لأنه كلما زاد من الربح زاد نصيبه منه . وهذا الشيوع في حصة الربح يعتبر أمراً متمشياً مع طبيعة هذا العقد ، ومع روح العدالة الإسلامية^(٢).

— الموقف القانوني للمضارب في عقد المضاربة :

لا شك في أن المضارب في عقد المضاربة له حقوق وعليه واجبات والتزامات قبل موقفه كمضارب في عقد المضاربة . وقد أشار الكاساني إلى ذلك في كتابه بدائع الصنائع ، حيث قال : وأما الذي يرجع إلى حال المضارب في عقد المضاربة فهو أن رأس المال قبل

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع : ٨ / ٣٦٠٢ .

(٢) زكريا القضاة ، السلم والمضاربة : ٢١٦ - ٢٦٧ .

أن يشتري المضارب به شيئاً أمانة في يده بمنزلة الوديعة، لأنه قبضه بإذن المالك لا على وجه البذل والوثيقة، فإذا اشترى به شيئاً صار بمنزلة الوكيل بالشراء والبيع، لأنه تصرف في مال الغير بأمره وهو معنى الوكيل. . . فإذا ظهر في المال ربح صار شريكاً فيه بقدر حصته من الربح، لأنه ملك جزءاً من المال المشروط بعمله، والباقي لرب المال لأنه نماء ماله. فإذا فسدت بوجه من الوجوه صار بمنزلة الأجير لرب المال. فإذا خالف شرط رب المال صار بمنزلة الغاصب ويصير المال مضموناً عليه^(١).

ويتضح مما سبق أن للمضارب خمسة مواقف قانونية، هي:

- أولاً: أنه أمين على رأس المال، ومن ثم يعتبر رأس المال وديعة عنده منذ استلامه.
- ثانياً: أنه وكيل لرب المال بالشراء والبيع بعد قيامه بالتصرف في رأس المال بالشراء.
- ثالثاً: أنه شريك مع رب المال في جزء من الأرباح مقابل عمله.
- رابعاً: أنه أجير لرب المال إذا فسدت المضاربة بأي وجه من الوجوه.
- خامساً: أنه يعتبر غاصباً لرأس المال إذا خالف شرطاً من شروط المضاربة التي اشترطها رب المال، ومن ثم يصبح ضامناً لرأس المال.

وعلى ذلك يعتبر المضارب أميناً على رأس المال حال استلامه له من رب المال. ومن ثم يعتبر رأس المال وديعة لديه منذ استلامه له حتى بداية العمل به. وإذا فسخ العقد خلال هذه الفترة، أي قبل العمل برأس المال، فإن على المضارب أن يرد رأس المال كاملاً غير منقوص، لأنه خلال هذا الوقت الوجيز «ما بين استلامه لرأس المال من رب المال وقبل العمل به» يكون كالوديعة، ومن ثم لا يثبت له أي حق في التصرف في الوديعة. وعليه، فإنه ضامن للمال الذي سلم له، وإذا ما استرده رب المال في ذلك الوقت فيجب استرداده بالكامل غير منقوص، لأنه استرده عندما كان المضارب يعمل كوديع وعليه أن يحفظ مال الوديعة بالكامل. ويردها لصاحبها كاملة غير منقوصة حيث أنه ضامن لذلك.

(١) الكاساني، بدائع الصلتاح: ٨ / ٣٦٠٤.

ولهذا، نجد أن هناك فرقاً بيناً وواضحاً ما بين الموقف القانوني والواقعي للمضارب في هذه الحالة عن حالته الثانية وهو عمله كوكيل .

فعمله كوكيل يبدأ منذ تشغيله والاتجار برأس المال حتى انتهاء المضاربة ، إذ يحق له التصرف في رأس المال بالأسلوب الذي يقرره رب المال ، لأنه وكيل عن رب المال وليس مالكا له . وفي هذه الحالة ، نجد أنه غير ضامن لرأس المال ما دام قد اتبع اشتراطات رب المال وتعليماته بحيث لم يخالفها ، ومن ثم فهو غير ضامن لرأس المال . وذلك ما دام أنه لم يقصر أو يهمل أو يخالف تعليمات رب المال . أما إذا قصر أو أهمل أو خالف هذه التعليمات فهو في هذه الحالة يعتبر ضامناً لرأس المال لمخالفته تعليمات رب المال ، وهو وكيل عنه ويجب أن يتبع هذه التعليمات ولا يخالفها ، وكذلك إذا أهمل أو قصر في عمله .

كذلك نجد أن المضارب شريك في الأرباح مع رب المال ، حيث أن له نسبة من الأرباح يتفق عليها في عقد المضاربة ، ولو أنه لم يشترك في رأس المال مع رب المال . وعلى ذلك ، من حق المضارب الحصول على نسبة من الأرباح وهي نسبة متفق عليها مسبقاً في العقد في حالة تحقيق أرباح من المضاربة رغم أنه لم يشارك في رأس المال . ومع أنه شريك في الأرباح إلا أنه لا يتحمل أي شيء من الخسارة إذا تحققت دون حدوث تقصير أو إهمال في عمله نتجت عنه هذه الخسارة . أي أنه شريك في الأرباح بالنسبة المتفق عليها وغير شريك في الخسارة إذا ما تحققت وكان قد أدى عمله بأمانة ونزاهة ودون إهمال أو تقصير .

وعلى ذلك ، فالمضارب يملك التصرف في مال المضاربة وهو - في تصرفاته هذه - وكيل لرب المال ويتبع تعليماته ، وهو ضامن لرأس المال إذا خالف هذه التعليمات والاشتراطات التي وضعها رب المال .

ولكن ، ما الحكم فيما إذا اشترط رب المال على المضارب أن يكون ضامناً لرأس المال ؟ .

يرى جمهور الفقهاء عدم جواز شرط الضمان على المضارب ، لأن هذا الشرط مناف

لما وضع القراض عليه، ولما سار المسلمون عليه، ومن ثم فإن شرط الضمان والقراض باطل^(١).

أما أثر شرط الضمان على العقد، فقد اختلف الفقهاء حوله، فمنهم من يرى أن هذا الشرط فاسد ويفسد العقد، لأن فيه زيادة غرر على المضارب.

وفي حالة شرط الضمان كذلك يزيد نصيب المضارب في الربح إذا لم يتوافر هذا الشرط. ولهذا، فإن وجود شرط الضمان يقابله جزء من الربح وطالما أن شرط الضمان باطل لا يعمل به ولا يعلم ما يقابله من الربح، فإن ذلك يؤدي إلى عدم معرفة نصيب كل منهما من الربح، ومن ثم يفسد العقد لأنه يشترط فيه معلومية نصيب كل من الطرفين في الربح مسبقاً.

ويرى آخرون وهم الحنفية والحنابلة أن الشرط فاسد لا يعمل به والعقد صحيح. ونحن نؤيد رأي جمهور الفقهاء لأن شرط الضمان على المضارب يجعل المال الذي بيده مال قرض، لأنه ملزم برده فصار قرضاً جبرئعاً وهو لا يجوز. كما أنه يؤدي إلى أن رب المال يستحق نصيبه من الربح دون أن يدخل شيء في ضمانه وهو ما نهى الرسول ﷺ عنه لأنه ربح ما لم يضمن.

— توقيت عقد المضاربة :

هل يجوز توقيت عقد المضاربة؟ اختلف الفقهاء بشأن توقيت عقد المضاربة، فبعضهم أجازوه، ومنهم من لم يجزه.

ومن أجازوا توقيت عقد المضاربة الحنفية. حيث يقول الكاساني في بدائع الصنائع «لو أخذ المال مضاربة إلى سنة جازت المضاربة عندنا»^(٢)، وقد علل ذلك لأن المضاربة توكيل ومن ثم فالتوكيل يحتمل التخصيص بوقت دون وقت^(٣).

(١) هذا هو رأي الإمام مالك، الموطأ: ١٧٧ / ٢ (بهاشيه تنوير الحوالك).

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع: ٣٦٣ / ٨.

(٣) المصدر نفسه.

كما أن ابن قدامة يرى صحة توقيت المضاربة كأن يقول رب المال للمضارب :
ضاربك على هذه الدراهم سنة فإذا انقضت فلا تبع ولا تشتري^(١).

أما من لم يجيزوا توقيت عقد المضاربة فهم المالكية والشافعية والظاهرية . ونحن
نؤيد رأي الحنفية لأن رأيهم يسهل العمل في البنوك الإسلامية ، حيث أن العمل بهذه
البنوك يبدأ عادة من أول العام المالي ثم يصفي أعماله في نهاية هذا العام . وقد تكون مدة
استثمار هذه الأموال ستة أشهر أو أكثر من ذلك .

— انتهاء عقد المضاربة :

يتمهي عقد المضاربة بأحد الأسباب التالية :

- ١ - إما بالارادة المنفردة لأحد العاقلين .
- ٢ - وإما لأسباب قهرية خارجة عن ارادة العاقلين ، مثل :
 - أ - وفاة أحد العاقلين .
 - ب - فقدان أهلية أحدهما .
 - ج - إفلاس أحد العاقلين .
 - د - هلاك رأس المال المضارب به .

وقد اتفق الفقهاء - عموماً - على أن لرب المال الحق في فسخ عقد المضاربة متى
شاء وتضيض^(٢) رأس المال ، ما لم يبدأ رب العمل في العمل . واختلفوا فيما إذا بدأ رب
العمل في العمل :

فالحنفية والشافعية والحنابلة يرون أنه إذا بدأ رب العمل في العمل ، يحق لرب المال
فسخ العقد وتضيض رأس المال .

أما المالكية ، فيرون خلاف ذلك ، أي أنه ليس له هذا الحق . وما يجري العمل

(١) ابن قدامة ، المغني : ٦٩ / ٥ .

(٢) التضيض : تحويل القروض إلى نقد .

بموجبه الآن في المصارف الإسلامية بهذا الشأن ، هو شرط استمرار الوديعة لمدة لا تقل عن سنة أشهر ولا تزيد عن سنة حتى يستحق العمل عليها شيئاً من الربح المحقق ، ومن ثم فإن العميل إذا سحب الوديعة قبل ذلك الميعاد لا يحق له شيء من الربح^(١).

أثر عقد المضاربة في الاستثمار لدى البنوك الإسلامية

ما البنوك الإسلامية إلا مؤسسات مالية إسلامية ذات رسالة اقتصادية واجتماعية تعمل في ظل تعاليم الإسلام . فتقوم بجمع الأموال وتوظيفها في ظل ما شرعه الله من أحكام وضمن نطاقه ، بما يخدم مجتمع التكافل الاجتماعي . والبنوك الإسلامية صاحبة رسالة وليست مجرد تجارة ، حيث تبحث عن المشروعات الأكثر نفعاً للعباد وليست مجرد الأكثر ربحاً . فتعمل على الاسهام في بناء مجتمع إسلامي كامل على أسس عقائدية وأخلاقية واقتصادية سليمة . وتستمد هذه البنوك منطقها العقائدي من الشريعة الإسلامية . وهذا المنطق هو الذي يميز هذه البنوك عن غيرها من البنوك الأخرى .

ونحن نعلم أن المصارف التجارية عبارة عن مؤسسات متخصصة في منح الائتمان وتوفيره . فالمصرف التجاري مؤسسة تعمل على خلق الائتمان ، إضافة إلى أنها تتعامل بالنقد على اختلافها جميعاً . وتقوم بالاقتراض والاقتراض . وتعمل في سوق النقد ، وتتميز عملياتها بطابع الائتمان قصير الأجل ، وهذه البنوك تعمل من أجل تحقيق أقصى ربح أو عائد ممكن .

أما المصارف الإسلامية ، فتقوم أساساً بتطبيق نظام مصرفي يختلف عما تمارسه المصارف الأخرى من النظم المصرفية القائمة . حيث إن البنوك الإسلامية تلتزم بالأحكام القطعية التي نصت الشريعة الإسلامية عليها في مجال المال والمعاملات . فالبنوك الإسلامية تعمل على إقامة مجتمع إسلامي عملي ، وذلك بتجسيد المبادئ الإسلامية في

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري : ودائع الاستثمار العام . وبنك فيصل الإسلامي السوداني : أهدافه وعملياته .

حياة الأفراد وفي الواقع الفعلي، ومن ثم فإن تعميق الروح الدينية لدى الأفراد يعتبر جزءاً من وظيفتها^(١).

ولهذا، فنحن نجد أن البنوك الإسلامية تتميز بمصائص معينة لا تتوافر في البنوك الأخرى، وأهمها ما يلي:

١ - عدم التعامل بالفائدة، أي بالربا.

٢ - تركيز الجهود على التنمية عن طريق الاستثمارات.

فالبنوك التجارية تعمل على تمويل المشروعات عن طريق القروض بفائدة، وهذا الاجراء لا يأخذ في الاعتبار الحلال أو الحرام، ولا يأخذ في الاعتبار كذلك المشروعات الضرورية للتنمية، أما البنوك الإسلامية فتهدف إلى توجيه استثماراتها للمشروعات التي تتماشى مع الشريعة الإسلامية والتي تحقق صالح المجتمع وذلك بعدة أساليب منها: الاستثمار المباشر، والذي يتركز في قيام البنك باستثمار أمواله وودائعه بمعرفة وبمعرفة أجهزته الخاصة. والاستثمار بالمشاركة، وهو أن يشارك البنك أياً من الأفراد في المشروع الانتاجي، وذلك عن طريق المساهمة في رأس المال وكذلك العمل.

٣ - ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية:

يهتم الإسلام اهتماماً كبيراً بمشكلة التنمية الاقتصادية، على اعتبار أنها تشكل جزءاً من مشكلة تنمية الانسان وبنائه. فالتنمية الاقتصادية تسير جنباً إلى جنب مع التنمية الاجتماعية النابعة من القيم الإسلامية في ضوء القرآن الكريم والسنة الشريفة.

والنظرة الشاملة للتنمية الإسلامية تتميز عن المفهوم المعاصر لها. حيث إنها تشمل - إلى جانب النواحي المادية - النواحي الروحية والخلقية. إضافة إلى أن التنمية الإسلامية تركز على بناء الانسان وتنمية بيئته في النواحي المادية والثقافية والاجتماعية.

٤ - الاستثمار بالمشاركة:

وفي هذه الحالة يقوم البنك بدور رب المال أو دور المضارب أو الدورين معاً.

(١) إسماعيل عبدالرحيم شلي، البنوك الإسلامية: د . م.

حيث أن البنك يشارك أحد الأفراد في أحد المشروعات إما نتيجة فقدان احتياجات المشروع المادية كلها عند الطرف الآخر. أو لأن المشروع في حاجة إلى خبرة غير متوافرة في الطرف الثاني. وهذا النظام يحقق الكثير من المزايا منها أن في تطبيق مبدأ المشاركة تحريراً للفرد من النزعة السلبية، والتي يتسم بها المودع الذي يودع أمواله في البنك التجاري ويتنظر ما يحصل عليه من فوائد ربوية.

كما أن مشاركة البنك الإسلامي لمن يطلب التمويل من أجل نشاطه الانتاجي يساعد على استفادة الشريك من خبرة البنك في البحث عن أفضل مجالات الاستثمار. كما أن في المشاركة والمضاربة عدالة في توزيع العائد.

وتحتل المضاربة الشرعية - أو المقارضة - مكان الصدارة في عمليات الاستثمار في البنك الإسلامي. وتتخذ المضاربة أحد الصور التالية:

أ - مضاربة يمارس البنك الإسلامي فيها دور رب المال. حيث يعطي المال مضاربة لعملائه بوصفهم مضاربين. إذ يجوز للمضارب أن يضارب غيره بإذن رب المال أو تفويضه. وإذا ما ربح المضارب يقسم الربح بينه وبين البنك طبقاً للاتفاق المسبق بينهما. وإذا لم تأت المضاربة بربح وحقت خسارة فلا شيء ولا عائد للمضارب، ويتحمل رب المال - البنك - الخسارة وحده، بشرط أن تكون هذه الخسارة لسبب لا يد للمضارب فيه. أما إذا كان المضارب قد تسبب في هذه الخسارة أو في جزء منها فيصبح متعدياً ويكون عليه الضمان.

ب - مضاربة يمارس البنك الإسلامي فيها دور المضارب. حيث يضارب بمال عملائه حيث أنه مفوض من قبل أصحاب الأموال. فإذا ما ربح البنك يقسم الربح بينه وبين أصحاب رأس المال طبقاً لما اتفق عليه مسبقاً. وإذا لم تأت المضاربة بربح وحقت خسارة فلا عائد للبنك - كمضارب - ويتحمل أصحاب رأس المال وحدهم الخسارة بشرط أن تكون هذه الخسارة لسبب لا يد للبنك كمضارب فيه. أما إذا كان البنك كمضارب قد تسبب في هذه الخسارة أو في جزء منها فيصبح متعدياً ويكون عليه الضمان.

جـ - مضاربة يمارس البنك الإسلامي فيها دور رب المال والمضارب معاً. وبذلك فالبنك شريك مع عملائه في رأس المال، وكذلك شريك في العمل. وبهذا يستطيع أصحاب الأعمال أن يحصلوا من البنك الإسلامي على ما يلزمهم من مال لانتماء مشاريعهم أو بدء مشاريع جديدة. على أن يكون البنك شريكاً معهم في المشروع بقدر مساهمته المالية فيه، وكذلك بقدر ما قدمه من خبرة وعمل فعلي. ومن ثم يشارك البنك في الربح الناتج عن المشروع ويتحمل الخسارة طبقاً لما اتفق عليه مسبقاً بين الطرفين.

ويتضح مما سبق، أن البنك الإسلامي يعمل على تمويل المشروعات الانتاجية النافعة للمسلمين والمواطنين في اطار الشريعة الإسلامية، وبعبارة أخرى، حيث أنه لا يتقاضى من عملائه أو المستثمرين فائدة مسبقة، بل يشارك في الربح الفعلي للمشروع مع تحمله لمخاطر الخسارة الناتجة عنه. وذلك تبعاً لأسلوب المضاربة التي اتبعت في أول المشروع، والتي اتفق عليها مسبقاً.

وعلى ذلك، نلاحظ أن عقد المضاربة قد حقق ميزات الأسلوب الحديث في الاستثمار لدى البنوك. حيث يستطيع البنك الإسلامي عن طريقه تجميع الكثير من الأموال والودائع الفائضة لدى عملائه، وأن يقوم باستثمارها بنفسه كمضارب أو منحها لغيره مشاركة أو المشاركة في رأس المال والعمل. ومن ثم يستفيد أصحاب الأعمال من جانبيين، أولهما: حصولهم على الأموال اللازمة لهم من البنك دون التزامهم بسعر فائدة ثابتة على هذه الأموال سواء كسبوا أم خسروا، بالإضافة إلى استفادتهم من خبرة البنك الإسلامي الكبيرة في المجالات المختلفة كلها في حالة المشاركة بينهما في رأس المال والعمل. حيث أن البنك لديه الكوادر الفنية والخبرة اللازمة، والتي تعطي دفعات قوية لانجاح أي من المشروعات الاستثمارية والانتاجية والتجارية المختلفة. يضاف إلى هذا اطمئنان المواطنين في حالة إقدامهم على الشراء أو التعامل مع أي مشروع يشارك فيه البنك الإسلامي.

ثبت المصادر والمراجع

- ١ - الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي،
- البنوك الإسلامية، معهد الدراسات المصرفية للبنك المركزي المصري،
القاهرة: ديسمبر، ١٩٨١م.
- البنوك الإسلامية والتنمية،
ندوة بنك فيصل الإسلامي المصري، القاهرة: ديسمبر، ١٩٨٣م.
- صكوك المضاربة الإسلامية، الهيئة العامة لسوق المال، القاهرة: فبراير،
١٩٨٦م.
- مفاهيم وممارسات البنوك الإسلامية،
ندوة الاقتصاد الإسلامي والتكامل التنموي في الوطن العربي، تونس: نوفمبر،
١٩٨٥م.
- مقدمة في النقود والبنوك، القاهرة: ١٩٨٢م.
- ٢ - الإمام البخاري، أبو عبدالله محمد بن إسماعيل،
الجامع الصحيح (صحيح البخاري)، إدارة الطباعة المنيرية، القاهرة: ١٣٤٨هـ /
١٩٢٩م.
- ٣ - بنك فيصل الإسلامي السوداني،
فتاوى هيئة الرقابة الشرعية، الخرطوم: ١٩٨٢م.
- ٤ - بيت التمويل الكويتي،
الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، الجزء الأول، ط٢، الكويت: ١٤٠٥هـ -
١٤٠٦هـ / ١٩٨٥ - ١٩٨٦م.
- ٥ - البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين،
السنن الكبرى، المطبعة الرحمانية، القاهرة: ١٣٤٧هـ / ١٩٢٨م.
- ٦ - جمال الدين محمد عطوة،

- المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، رسالة مقدمة إلى جامعة الأزهر، القاهرة: ١٩٧٩م.
- ٧ - ابن حزم، أبو محمد علي بن محمد بن صالح الظاهري الأندلسي، المحلى بالآثار في شرح المجلى باختصار، المطبعة المنيرية، القاهرة: ١٣٤٧ - ١٣٥٢هـ / ١٩٢٨ - ١٩٣٣م.
- ٨ - العلامة الحلي، أبو منصور الحسن بن يوسف، قواعد الأحكام في مسائل الحلال والحرام، مصر: ١٢٣٦هـ / ١٨٢٠م.
- ٩ - دار المال الإسلامي، جنيف: سويسرا، فتاوى هيئة الرقابة الشرعية.
- ١٠ - الدردير، سيدني أحمد، الشرح الكبير على مختصر خليل، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة: ١٣٧٣هـ .
- ١١ - الرافعي، أبو القاسم عبدالكريم بن محمد، فتح العزيز، شرح الوجيز، القاهرة: إدارة الطباعة المنيرية، ١٣٤٤ - ١٣٥٢هـ / ١٩٢٥ - ١٩٣٣م.
- ١٢ - ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة: ١٣٨٦هـ / ١٩٦٦م.
- ١٣ - الرملي، شمس الدين، نهاية المحتاج: شرح المنهاج، المطبعة المصرية، الباي الحلي، القاهرة: ١٣٨٦هـ / ١٩٦٧م.
- ١٤ - الدكتور زكريا محمد الفالح القضاة، السلم والمضاربة، من عوامل التيسير في الشريعة الإسلامية، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان: ١٩٨٤م.
- ١٥ - الزيلعي، فخرالدين عثمان بن علي، تبين الحقائق: شرح كنز الدقائق، المطبعة الأميرية، القاهرة: ١٣١٤هـ .
- ١٦ - الدكتور سامي حسن حمود،

- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، القاهرة: ١٣٩٦هـ / ١٩٧٦م.
- ١٧- السيوطي، جلال الدين أبو الفضل عبد الرحمن،
تنوير الحوالك: شرح على موطأ مالك، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة:
١٣٤٣هـ / ١٩٢٤م.
- ١٨- الشربيني الخطيب، شمس الدين محمد بن أحمد،
مغني المحتاج إلى شرح المنهاج، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة:
١٣٥٦هـ / ١٩٣٣م.
- ١٩- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد،
- فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير، دار الفكر للنشر، بيروت: د.ت.
- نيل الأوطار: شرح متقى الأخبار من أحاديث سيد الأخيار. مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٨٠هـ / ١٩٦١م.
- ٢٠- الدكتور الصديق الضير،
أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي، مقال في مجلة البنوك الإسلامية،
تصدر عن الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية بالقاهرة، العدد التاسع عشر، شوال
١٤٠١هـ، أغسطس / آب ١٩٨١م (ص ٢٤-٢٩).
- ٢١- ابن عابدين، محمد أمين،
رد المحتار على الدر المختار: شرح تنوير الأبصار، المطبعة الأميرية، القاهرة:
١٣٢٣ - ١٣٢٦هـ.
- ٢٢- الدكتور عبد الحميد البعلي،
فقه المراجعة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، السلام العالمية للطبع والنشر،
القاهرة: د.ت (نشر الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية بالقاهرة).
- ٢٣- الدكتور عبدالرزاق أحمد السنهوري،
الموجز في النظريات العامة للالتزامات في القانون المدني المصري، منشورات
محمد الداية، بيروت: د.ت.

- ٢٤- العاملي، زين الدين بن علي بن أحمد،
الروضة البهية: شرح اللمعة الدمشقية، مطبعة الآداب، النجف الأشرف: ١٩٦٦
- ١٩٦٩ م.
- ٢٥- الفيومي، أبو العباس أحمد بن محمد،
المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المطبعة الأميرية، القاهرة: ١٩٢٥ م.
- ٢٦- ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبدالله بن أحمد المقدسي،
المغني (في شرح مختصر الخرقى)، الطبعة الثالثة، مطبعة المنار، القاهرة:
١٣٤١ - ١٣٤٨ هـ / ١٩٢٢ - ١٩٢٩ م.
- ٢٧- القرطبي، أبو عبدالله شمس الدين محمد بن أحمد الأنصاري،
الجامع لأحكام القرآن، مطبعة دار الكتب المصرية، القاهرة: ١٩٣٣ - ١٩٥٠ م.
- ٢٨- ابن قيم الجوزية، شمس الدين أبو عبدالله محمد بن أبي بكر،
أعلام الموقعين عن رب العالمين، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة: ١٩٥٥ م.
- ٢٩- الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود،
بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: شرح تحفة الفقهاء للسمرقندي، شركة
المطبوعات العلمية، القاهرة: ١٣٢٧ - ١٣٢٨ هـ / ١٩١٠ م.
- ٣٠- الإمام مالك، أبو عبدالله مالك بن أنس،
الموطأ: مع تنوير الحوالك للسيوطي، المكتبة التجارية، القاهرة: ١٩٣٧ م.
- ٣١- مجلة الأحكام الشرعية،
وشرح المجلة للمرحوم سليم رستم باز اللبناني، المطبعة الأدبية، بيروت:
١٩٢٣ م.
- ٣٢- مجموعة أحكام محكمة النقض، ج٣، ج٥، ٦ - القاهرة.
- ٣٣- الدكتور محمود الناهي،
إطار المحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لأجل. مجلة الدراسات التجارية
الإسلامية، جامعة الأزهر، القاهرة: العدد الثاني / ١٩٨٤ م.
- ٣٤- المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية - جدة،
فتاوى المستشار الشرعي.

- ٣٥- الأستاذ مصطفى الزرقا،
- المدخل الفقهي العام، مطبعة جامعة دمشق، الطبعة التاسعة، دمشق:
١٣٨٥هـ / ١٩٦٥م.
- هل يقبل شرعاً الحكم على المدين المماطل بالتعويض على الدائن؟ بحث
نشر في مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة: العدد الثاني، ١٩٨٥م.
- ٣٦- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية - الجزء الشرعي،
أصدرها الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة. وصدرت الطبعة الأولى من
الجزء الخامس، المجلد الأول بالقاهرة عام ١٤٠٢هـ / ١٩٨٢م.
- ٣٧- مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، دبي: ١٣٩٨هـ / ١٩٧٩م.
- ٣٨- مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني: الكويت، جمادى الآخرة ١٤٠٣هـ / مارس
١٩٨٣م.
- ٣٩- الدكتور يوسف القرضاوي،
بيع المرابحة للامر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، دار القلم، الكويت:
١٩٨٤م.

التعليق الأول

الدكتور طارق حسن*

نلاحظ - في الوقت الحاضر - وجود نزعة لدى العلماء المسلمين ومؤيدي فكرة العمل المصرفي الإسلامي، للالتزام بتلك المبادئ والقواعد التي وضعها المشرعون المسلمون الأوائل، عند بحثهم في القواعد اللازمة للعمل المصرفي القائم على غير الفوائد المصرفية، غير أن العلماء المسلمين المعاصرين لم يقدموا جهداً ملموساً في مجال بحث طرق تطبيق تلك المبادئ والقواعد، على ضوء العوامل الاجتماعية والاقتصادية السائدة الآن من جهة، والعوامل السياسية من جهة أخرى.

وعليه، فمن واجب القانونيين المسلمين المعاصرين أن لا يتخذوا موقفاً معارضاً للقوانين الإسلامية التقليدية في هذا الموضوع، دون الأخذ بعين الاعتبار الحقائق الاجتماعية والاقتصادية والاحتياجات السياسية في الوقت الحاضر. ولهذا، فإننا نرى أن محاولة تطبيق القانون من غير أن تؤخذ المضامين الاجتماعية والاقتصادية بعين الاعتبار، يسلمنا إلى اتجاه خطير إضافة إلى كونه غير كاف.

وسنبحث هنا الاجراءات القانونية لتأسيس القواعد الضرورية لعقد «المرابحة»، ومن الضروري - ونحن نتناول هذا الجانب - أن نفهم أولاً طبيعة القانون والجراءات القانونية، ثم طبيعة العقد والجراءات التعاقدية. وإذا كانت المصادر الرئيسية تضع المبادئ، والمصادر الثانوية تضع القواعد، فإن العقود أداة لصنع قواعد خاصة، يتم بموجبها تنفيذ الوعود وتطبيقها بحكم القانون، والقانون يضع - بشكل أساسي - القواعد الاجرائية الخاصة باجراءات العقود وخطوات صياغتها، وهو - في الوقت نفسه - يضع المبادئ الجوهرية والاساسية مثل تحريم الربا.

* محام ومستشار قانوني لدى منظمة الأغذية والزراعة (سابقاً) - روما.

ويضاف إلى هذا أن العقود تقوم على موافقة الأطراف المعنية الظاهرة في الإيجاب والقبول، وهي بذلك تسمح للفرقاء بتشكيل علاقات فردية في المجتمع. والعقد بهذا المعنى - وعند مقابلته بالقانون - تدفعه وتديره المصالح الخاصة. وهو وعاء يحتوي على خليط كبير من المصالح الخاصة، لدرجة أن هناك عدداً ضخماً من نماذج العقود قد استحدثت وطرأت على مرّ العصور، وأحد هذه النماذج هو «عقد المراجعة».

ويبدو أن صفقات البيع التي تنفذها المصارف الإسلامية على شكل عقود مراجعة هي أكثر وسائل التمويل التجاري شعبية، وهي أيضاً أكثر النماذج إثارة للجدل والنقاش، لأنها تتفاوت إلى حد بعيد مع الصفقات التجارية القائمة على أساس الفوائد. وقد تنبه مجلس الفكر «الايدولوجي» الإسلامي في باكستان إلى هذه الناحية عند اعترافه وقبوله بهذا النمط من التمويل القائم على أساس الشريعة الإسلامية، وأقترح أن لا يتم اللجوء إلى هذا النمط بشكل كبير، نظراً للمخاطر الكبيرة المرتبطة به، والمتمثلة بفتح خلفي للتعامل بصفقات ربوية. وقد اعترف المجلس بوجود حالات لا يمكن تخطيها، حيث لا يمكن للأنماط الأخرى مثل نمط المشاركة في الأرباح أن يكون قابلاً للتطبيق. ومن هذه الحالات، الحالة التي سبق ذكرها عند تمويل شراء الأسمدة للمزارعين. وعلى أية حال، فإن المصارف الإسلامية تستخدم عادة نمط المراجعة ليس فقط لتمويل اللوازم الزراعية، بل للصفقات قصيرة الأجل لغايات تمويل شراء المواد الخام اللازمة للمنشآت الصناعية والتجارة الخارجية.

وعند قيام المصارف الإسلامية باعتماد أسلوب صفقات المراجعة، فإنها تتخذ دور التجار نفسه، فهي لا تقوم إلا بنقل عقود البيع على شكل مراجعة - وقد طوّرت أساساً للصفقات التجارية - إلى نشاطاتها المصرفية. والمصارف الإسلامية بهذا لم تستبدل الأدوار، ولكنها أضافت دوراً جديداً للتعامل المصرفي، وهو الدور الذي يقوم به التجار، لأنها مستمرة في دور الوسيط المالي. ولا يقتصر دور المصارف الإسلامية على بيع البضائع وشراؤها فقط، بل يتعدى ذلك إلى توفير السبيل إلى الائتمان لهذا البيع وللشراء أيضاً. وعليه، فإنه يصعب أن نتبين ما إذا كان الربح الذي يدفعه المشتري الأخير (عميل المصرف) هو في مقابل البيع أو الائتمان. وفي ظل هذه الظروف، فمن المفضل الحدّ من استعمالات تمويلات المراجعة، وبذل الجهد لايجاد بديل آخر لعقد المراجعة.

ومن هذه البدائل تطوير نظام مولّد عن الشراء والتأجير، عوضاً عن الشراء وإعادة البيع القائم في المصارف الإسلامية، وبهذا يمكن الاستغناء عن طلب أية ضمانات أو تأمينات مقابل البضائع المباعة، مثل رهن البضائع. وأقل ما يمكن قوله بهذا الخصوص أنه أمر شاذ غير سوي. وفي الوقت نفسه، فإنه من الضروري أن يتم حل المشاكل والمعضلات المتعلقة بالمراوحة، طالما أنها تطبق في المصارف الإسلامية.

ويبدو أن المشكلة الرئيسية المتعلقة بالمراوحة تتمثل بطبيعة (الوعد بالشراء)، بمعنى هل هو ملزم لصاحبه أم لا؟ لقد طال البحث والنقاش بهذا الخصوص، وانقسم العلماء المسلمون في ذلك قسمين، وقد يكون السبب في ذلك أن معظم البحوث التي قدمت حول هذا الأمر قامت على أساس تجريدي، وعندما قدم الباحثون آراءهم، يبدو أنهم أغفلوا طبيعة هذا الوعد. فالوعد قد يكون ملزماً أو غير ملزم تبعاً لما يتفق عليه طرفا العقد، فعلى سبيل المثال، لا يكون الوعد المشروط ملزماً إذا كان متوقفاً على حدوث شيء آخر، ولم يتم الوفاء تماماً بشروط الوعد. ومن جهة أخرى، فإن الوعد غير المشروط الذي يعتمد المصروف عليه في شراء السلع لعملائه، هو وعد ملزم. وبالتالي، يجب تحديد وتوضيح القواعد المتصلة بالزامية الوعد. فالوعد يتضمن الالتزام بتعاقد مسبق، إما على شكل التزام بالتفاوض بنية صادقة، أو التزام بالدخول في عقد، والوعد الأول التزام طارئ أو عارض، أما الأخير فهو التزام غير مشروط، وعلى المصارف الإسلامية أن تحصل على خليط من الوعود لتشتمل على التزام بالتفاوض بنية صادقة من عملائهم الرئيسيين. ونماذج الوعود المشتملة على قدر أكبر من الالتزام بالدخول في تعاقد مع عملائهم الجدد.

التعليق الثاني

الدكتور ماجد أبو رغبة*

تسلّمت هذا البحث في وقت متأخر، فسرعت - على عجلة - بقراءته وإمعان النظر فيه، وكانت لي هذه الملاحظات، وأنا أرجو من الأخ الكريم أن يتسع صدره لها، وأن يتقبلها بقبول حسن، انطلاقاً من قوله تعالى: ﴿والعصر، إن الإنسان لفي خسر، إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وتواصوا بالحق وتواصوا بالصبر﴾^(١).

أولاً: أشكر للباحث اهتمامه بقضية هامة من قضايا مجتمعتنا المعاصر، وهي قضية استثمار المال على وجه مشروع يرضي الله ورسوله، في وقت لا تزال فيه مشاكلنا الاقتصادية مستعصية، وهي مشاكل يعد النظام الربوي في التعامل الاقتصادي سبباً رئيسياً في وجودها.

ثانياً: أشكر الباحث مرة ثانية على اعتبار أنه رجل من رجال القانون، لأن بحثه جاء في وقت نتطلع فيه إلى مزيد من اللقاء بين علماء الشريعة ورجال القانون، في محاولة جادة لتقنين المبادئ الشرعية والقوانين الفقهية، الأمر الذي يسر سبل الاطلاع على الثروة الفقهية العظيمة التي دونها سلفنا الصالح في بطون الكتب وأمهات المراجع، ويهيئ الطريق إلى استبعاد القوانين الأجنبية الدخيلة التي يحتكم إليها عالمنا الإسلامي.

ثالثاً: اختار الباحث الكريم عنواناً لبحثه، هو: «الجوانب القانونية لتطبيق عقدي المراجعة والمضاربة». وفي اعتقادي أنه جانب الصواب في اختياره هذا العنوان، لأن المراجعة

* كلية الشريعة - الجامعة الأردنية، عمّان - الأردن.

(١) العصر: ٣-١.

عقد شرعي، أي أنها وليدة الشرع وليست وليدة القانون، فإن كان المراد من البحث إيجاد مؤيدات قانونية لعقدي المراجعة والمضاربة، فهو أمر بعيد المنال، لأن العقد الشرعي لا يستمد صحته من القانون أبداً.

واعتقد أن الباحث لوجعل عنوان بحثه «العقبات القانونية التي تواجه تطبيق عقدي المراجعة والمضاربة» لكان أولى، على اعتبار أن المصارف الإسلامية لها ارتباط - لا سبيل إلى التخلص منه - بالمصارف المركزية، وغيرها من المصارف التي تشرف على السياسة المالية، هذه المصارف التي تستند إلى أسس، وتخضع لقوانين، تختلف اختلافاً جوهرياً عن الأسس التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية، والقوانين التي تحتكم إليها، إذ أنه من الأمور التي لا تخفى علينا، أن النظام الربوي - وما أقيمت المصارف الإسلامية إلا للتخلص منه - هو النظام الذي يسيّر العمليات المالية في المصارف الأخرى، وأنه يجب على القائمين على المصارف المركزية أن يدركوا هذه الحقيقة، وأن يصدرُوا من القوانين والشريعات ما يتفق مع الأسس التي يجري التعامل وفقاً لها في المصارف الإسلامية. وقد أحسن الباحث حين أشار إلى مثل هذه العقبات في أثناء بحثه.

رابعاً: ذكر الباحث أن بيع المراجعة من بيوع الأمانة، وهذا صحيح. ونحن - دفعاً للالتباس - كنا نود من الباحث أن يقوم بتوضيح أكثر للفرق بين المراجعة البسيطة التي اتفق جمهور الفقهاء قديماً وحديثاً على جوازها، وهي التي تجري بين طرفين، ويتم بموجبها بيع السلعة المملوكة من البائع للمشتري بربح محدد زيادة على رأس المال، من دون الاعتماد على عنصر المواعدة، وبين المراجعة المركبة التي يجري تطبيقها اليوم في المصارف الإسلامية، وهي التي لا يزال الخلاف حول صحتها قائماً بين العلماء المعاصرين، بسبب الخلاف في إلزامية الوعد الصادر عن الأمر بالشراء من جانب، وبسبب تكليف عقد المراجعة على النحو الذي يطبق في المصارف الإسلامية من جانب آخر، وهل هو عقد مكون من وعد بالشراء وبيع بالمراجعة - كما يرى بعض الباحثين - أم أنه - كما يرى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول - عقد مكون من وعد من الطرفين كليهما، وعد من الأمر بالشراء، ووعد من المصرف باتمام البيع بعد الشراء، طبقاً للشروط المتفق عليها. أم أنه - كما يرى فريق آخر من الباحثين -

عقد مكون من ثلاثة أطراف: بائع ومشتري ومصرف وسيط، حيث يقوم المصرف بدور التمويل، أم أنه عقد له صفة غير تلك؟ والجواب: أن بيان مفهوم المرافحة والمضاربة يحل - إلى حد كبير - كثيراً من المشاكل التي تواجه تطبيق هذا العقد.

خامساً: قسم الباحث بحثه في مقدمة وثلاثة فصول، تكلم في الفصل الثاني بحق الضمان وموقف البنوك الإسلامية منه، وتكلم في الفصل الثالث بالتعويض في الشريعة والقانون.

واعتقد أن إضافة هذين الفصلين لا محل له ولا مبرر، فعنوان البحث لا يتسع لهذين الفصلين مطلقاً، لأنه في عقد المرافحة وتطبيقه، أما ما يحدث بعد إتمام العقد من معاملة في الدفع، فهو أمر ليس خاصاً بعقد المرافحة، والمماطل هنا ليس متلفاً للمال ولا غاصباً له، لأنه تسلم المال بناء على عقد صحيح لا شبهة فيه، والصواب أنه إنما هو مدين، ينبغي أن يطبق عليه ما يطبق على أي مدين، وأن يعامل على هذا الأساس.

سادساً: استطرد الباحث في ذكر الآيات والأحاديث التي استند إليها القائلون بالزامية الوعد.

واعتقد أن بعض الآيات إنما جاءت في الوفاء بالعهد، والعهد شيء والوعد شيء آخر، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى، فإن الوعيد الذي اشتملت عليه الآيات القرآنية والأحاديث النبوية، إنما ينطبق على إنسان يُظهر خلاف ما يبطن، ويعد بإجراء العقد وقلبه مطمئن إلى أنه لا يريد القيام به، أما الإنسان العازم على إجراء العقد بقلبه ولسانه، ثم طرأت ظروف حالت بينه وبين تنفيذ ما وعد به، فإنه لا يوصف بالتناقض في أي حال من الأحوال.

فهل نقول لإنسان وعد المصرف بشراء سلعة ما، وقام المصرف بشرائها على أمل بيعها للأمر بالشراء، ثم شب حريق بمال الأمر فذهب بماله، فاعتذر عن الشراء، أنه منافق؟ وهل من سبيل إلى إلزامه بتنفيذ وعده؟ وكيف يكون؟ ثم ماذا نقول في شأن المرافحة الخارجية إذا قام المصرف بشراء بضاعة معينة بناء على وعد من الأمر بالشراء بشرائها، ثم قام المصرف - عن طريق عملائه - بشحنها، وتوفي الأمر بالشراء

قبل وصول البضاعة ، فهل يكون الورثة ملزمين بتنفيذ الوعد والقيام بعملية الشراء ؟ أم ما السبيل ؟ .

إنها أمور محتملة وينبغي أن يحسب حسابها ونحن نبحث في الزامية الوعد .
ولعل الفقهاء السابقين أدركوا مثل هذا الحرج الناجم عن عدم قيام الواعد بتنفيذ وعده فعاالجوه معالجة أنقلدت الطرف البائع من الوقوع في الخسارة .

جاء في كتاب بيع المراهبة للدكتور محمد الأشقر نقلاً عن كتاب الحيل للإمام محمد بن الحسن «قلت: رأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار ثم خاف إن اشتراها أن يسوق للأمر فلا يأخذها، فبقى في يد المأمور، كيف الحيلة في ذلك؟ قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك» .

سابعاً: إنني لست من رجال القانون، وإطاعي على التواحي القانونية اطلاق بسيط، ولقد تباحثت مع أستاذنا الفاضل الشيخ مصطفى الزرقا في بعض الأمور القانونية التي تعرّض إليها الباحث فكان ما يلي :

(أ) لم يتعرض القانون المدني الأردني في المادة (١٠٦) للوعد الصادر من الأمر بالشراء في عقد المراهبة ، خلافاً لما قاله الباحث ، وذلك بسبب بسيط هو أن القانون الأردني صادر قبل تأسيس البنك الإسلامي الأردني - الذي جاء بطريقة بيع المراهبة للأمر بالشراء - بأربع سنوات .

ومنشأ خطأ الباحث في هذا النقل والعزو، عائد إلى أنه اعتمد - فيما عزاه إلى القانون الأردني - على الفتاوى الشرعية للبنك ، مع أن الواجب في البحوث العلمية لنقل نص مادة قانونية أو مضمونها أن يرجع الباحث إلى القانون نفسه ، لا إلى الفتاوى والبحوث الأخرى التي تعزو إليه ، لا سيما أن نص القانون موجود في كل مكان .

والفتاوى التي نقل الباحث عنها فعزاها إلى نص القانون لم تقع في هذا الخطأ الذي وقع الباحث فيه ، لأن المراد منها أن نص المادة ١٠٦ من القانون الأردني

يقتضي بعمومه أن يكون وعد الأمر بالشراء ملزماً، وليس المراد منها أن القانون نص على حالة الأمر بالشراء بخصوصها، وإن كانت عبارة الفتاوى المذكورة فيها شيء من الإيهام، حيث قال بعد أن ذكر مسألة الأمر بالشراء وأن النص الشرعي يجعله مخيراً «إلا أن المادة ١٠٦ من القانون المدني جعلت الوعد في هذا الحال ملزماً»، ومرادهم أنها تقتضي جعله في الأمر بالشراء ملزماً. ولو أن الباحث رجع إلى نص المادة لما وقع في هذا الوهم. وبناء عليه، فإن كل تعليق من الباحث حول هذه المادة، وقوله بأن القانون المدني الأردني قد انفرد بالنص على الالتزام بالوعد في صورة الأمر بالشراء في عقد المراجعة، كان مبنياً على الوهم المسبق.

(ب) كلام الباحث يوم أن مجموعة القوانين (المصري والسوري والليبي والعراقي) هي وحدها التي تنص على أن الوعد بالعقد هو عقد كامل بإيجاب وقبول بين الواعد والموعود، ولكنه عقد تمهيدي للعقد الموعود به... باستثناء القانون الأردني، مع أن القانون الأردني في المادة (١٠٥) يقول صراحة «الاتفاق الذي يتعهد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل... الخ».

وهذا نص صريح على أن القانون الأردني يصور أيضاً الوعد بالعقد في صورة عقد بإيجاب وقبول، وليس للاتفاق في الاصطلاح القانوني معنى إلا هذا، ومن المعلوم أن القانون الأردني قد استمد حكم الوعد بالعقد من القانون المصري.

وقد نصت المذكرة الإيضاحية للقانون الأردني على أن المادة (١٠٥) منه تطابق في حكمها المادة (١٠١) من القانون المصري، وأن المادة (١٠٦) من القانون الأردني تطابق المادة (١٠٢) من القانون المصري... الخ.

(ج) وجه الباحث انتقاداً بسبب موقف بنك فيصل الإسلامي المصري فيما يتعلق بنقل البضاعة إذ اعتبره وكياً للطرفين البنك والأمر بالشراء في أن واحد. ونحن إذ نؤيد الباحث في نقده هذا، نخالفه في التعليل لعدم سلامته. فالباحث علل رأيه في عدم الصحة بأن البضاعة حتى تلك اللحظة لم تدخل

في ملكية المشتري فعلاً أو مستندياً (لأنها في الخارج .) وهو تعليل غير صحيح، لأن كونها في الخارج لا يتنافى مع أن تكون مملوكة للمشتري، كما لو تسلمها البنك من مصدرها وباعها مرابحة من مشتر وشحنها له، فالمشتري في هذه الحالة يملك البضاعة وإن كانت في الخارج.

والتعليل الصحيح - فيما أرى - هو أن الناقل لا يجوز أن يجمع بين صفتين متضادتين، وهما أن يكون الناقل وكيلاً عن البنك بالتسلم من المصدر - لمصلحة البنك - ووكيلاً في الوقت نفسه عن الأمر بالشراء بالتسلم من البنك.

أما كون المشتري لم يملك البضاعة بعد لكي يوكل بتسلمها، فالعلة ليست هي كون البضاعة في الخارج، بل إنها تكمن في عدم ملكية المشتري، لأنه لم يشتر البضاعة بعد من البنك، وإنما سيشتريها بعد وصولها إلى ميناء الوصول، وبعد أن تسلمها البنك، باعتباره المشتري الأول، ثم قيامه ببيعها بعقد جديد من الأمر بالشراء.

ثامناً: أشار الباحث إلى التوصية التاسعة من توصيات المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، وهي جواز أخذ العربون في عمليات المرابحة بشرط أن لا يقتطع منه إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق من جراء النكول.

وكنت أود لو أن الباحث الكريم يبين ما يلي:

(أ) أن الذين ذهبوا إلى عدم إلزامية الوعد، لا يرون مطلقاً جواز أخذ العربون من الأمر بالشراء لصالح المصرف، ولا يرون الاستعانة بأية عملية من عمليات التوثيق - كالكفالة وغيرها - وأن اقتطاع جزء من العربون يعد أكلاً للأموال بالباطل.

(ب) أن أخذ العربون على هذه الصورة لم يعرف عند من أجازوا العربون في البيع واللاجارة وهم الحنابلة، فالمعروف عندهم أن المشتري إذا نكل عن الشراء فإنه يفقد حقه في استرداد العربون، بصرف النظر عن مقدار الضرر اللاحق كثيراً كان أو قليلاً.

أما حصول مقاصة - بمعنى أن يخصم من العربون ما يراه المصرف مناسباً

للفرر الذي لحق به نتيجة نكول الأمر بالشراء ثم يرد الباقي - فهذه صورة شبيهة بما يسميه رجال القانون بالشرط الجزائي، وهي ليست من صور العربون، ومن ثم فهي بحاجة إلى بحث وبيان حكم، مع الأخذ بعين الاعتبار ما إذا كان النكول من المشتري عن سبب أو بلا سبب.

تاسعاً: لما كان البحث مقدماً إلى ندوة متخصصة يحضرها عدد من رجال الفقه والقانون، فإنني كنت أتمنى لو أنه كان خالياً من الأخطاء المنهجية والأخطاء اللغوية. وذلك أن الباحث قد اعتمد في بحثه - خاصة في الجزء الأول منه - على كتب وأبحاث لعلماء معاصرين ولم يؤصل بحثه بالرجوع إلى أمهات الكتب التي تناولت موضوع المراجعة إلى جانب موضوعات أخرى في الغاية من الدقة والالتقان، وما يدرينا لو أن الباحث رجع إليها لخرج علينا برأي جديد، ولكن له فهم في الموضوع يختلف عن فهم غيره، ولعل عدم الرجوع إلى المسائل في مظانها قد أدى به إلى الوقوع في بعض الأخطاء - كما سمعنا في الملاحظة السابقة - ومن ناحية أخرى، فقد كان الباحث يذكر الحديث ويشير إليه في الهامش بقوله - مثلاً - أخرجه البخاري ومسلم وأحمد وأبو داود، من غير أن يذكر الجزء أو الباب أو الصفحة في غالبية الأحيان، اعتماداً منه على ما قيل في الكتب التي رجع إليها في بحثه، وليس اعتماداً على كتب الحديث مباشرة.

أما من الناحيتين اللغوية والنحوية، فقد وقع الباحث في أخطاء ما كان ينبغي له الوقوع فيها، حتى أن بعض الآيات القرآنية لم تسلم من هذه الأخطاء!

المناقشات

١ - الدكتور سامي حمود:

أولاً: إن الرهن - عموماً - هو للاستوثاق وللتثبيت من الدين، فإذا كان بيع المرابحة ينصب على مال عقاري مثلاً، مما يمكن الانتفاع به رغم التأشير على الرهن في السجل العقاري، فهذا لا يتناقض مع العقد. أما في حالة الرهن الحيازي الذي لا يتم إلا بالقبض فإن تقرير الرهن بحيازته يكون مناقضاً لمقصود العقد من البيع والشراء أساساً. إلا إذا نظرنا إلى احتمال تغير صفة العقود بمعنى أن قبض هذه السلعة المبيعة ثم إعطائها إلى البنك ليقبضها استوثاقاً ويردها إليّ باعتبارها وصل أمانة.

ثانياً: أما ما يتعلق بقضية الضرر، فانا لست مع الرأي الذي يقرر أي نوع من التأثير المادي على المدين الذي يتأخر أو يتخلف. وقد أشار الباحث إلى أن بعض البنوك الإسلامية تلجأ إلى تقدير هذا الضرر بما كان يحققه البنك من ربح وهذا أمر غريب، فالبنك الذي يحقق أرباحاً عالية يجبر العميل المتأخر عن الدفع أو المتخلف أن يدفع نسبة عالية والبنك الذي لا يحقق أرباحاً فإن العميل المتأخر عن الدفع له لا يدفع أية مبالغ. وما هذا إلا نتيجة للخروج على أصل القاعدة الذي هو إما بالوفاء أو الانذار ولا ثالث لهما.

٢ - الأستاذ محمد أبو حسان:

إن اللجوء إلى المحاكم لا يحقق العدالة في أغلب الأحوال، ويستمر مدة طويلة، وأقترح اللجوء إلى التحكيم وخاصة أن التحكيم مؤسسة إسلامية عريقة، وبهذا الخصوص أقترح أولاً: وضع نظام تحكيم موحد يطبق على البنوك الإسلامية كافة. ثانياً: محاولة ادخال نصوص أحكام هذا النظام في قوانين التحكيم في الدول الإسلامية بحيث لا تنظر المحاكم في أي عقد يوجد فيه شرط التحكيم، وهذا من شأنه أن يقلل الوقت والجهد

والمال بالنسبة للعميل والبنك . ثالثاً : أن سعة الآراء الفقهية حول الوعد بالبيع والعربون تفتح مجالاً واسعاً أمام البنوك الإسلامية وقد مضى على عهدها بالتجربة ما ينيف على عشر سنوات .

٣ - الدكتور عبدالستار أبو غدة :

هناك بادرة أو بداية لتنظيم التحكيم لدى البنك الإسلامي للتنمية في جدة ، إذ يمكن أن تدرس دراسة شرعية ويكون نفعها عاماً للمصارف الإسلامية .

٤ - السيد عبداللطيف الصبيحي :

أولاً : لقد تفاقم خطر البنوك الربوية ، فبعد أن كانت تقتل أفراداً أصبحت تقتل دولاً ، ولو كانت هذه الدول التي أصبحت عاجزة عن دفع ديونها تؤمن واقعياً وعملياً بالتحكيم الإسلامية ، لامتنتعت عن دفع الفوائد مهما يحدث .

ثانياً : إن ظاهرة الإفلاس التي تتعرض لها البنوك الربوية تلحق الخسائر الجسيمة بالمستثمرين والمودعين .

ثالثاً : لماذا لا تدخل البنوك الإسلامية في عمليات المناقصة التي تطرحها الحكومات الإسلامية للاستيراد أو لمشاريع إنشاء الطرق والجسور والأبنية والمدارس ، بدلاً من أن تبقى أموالها مركزة على المراجعات؟ ويمكن كذلك أن تقوم البنوك الإسلامية بإنشاء شركة تأمين تختلف أنظمتها عن أنظمة شركات التأمين الموجودة الآن .

٥ - السيد موسى الغول :

أولاً : أرى أنه يجب أن يكون العقد ملزماً ما لم ينص في التعاقد على عدم الالتزام .

ثانياً : لا يقصد بالعربون إعطاء حق النكول للعميل .

ثالثاً : أقترح توسيع قاعدة الاستثمار في المشاركات والمضاربات لتعم الفائدة وتشمل أكبر عدد ممكن من المواطنين .

٦ - الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي :

أولاً: إن الدكتور ماجد يعترض على العنوان، وهذا العنوان محدد من إدارة الندوة. وهو يقول أيضاً أنني لم أتكلم بالمرايحة البسيطة والمرايحة المركبة، فأنا لم أتكلم بتفصيلات المرايحة وإنما تناولت البحث من الناحية الفقهية. أما بالنسبة للمادة (١٠٦) التي يقول عنها الأخ ماجد أنها غير موجودة في القانون الأردني، فقد أخذتها من الفتاوى الشرعية للبنك الإسلامي الأردني في الجزء الثاني الصادر سنة ١٩٨٤م، ص ٤٨. أما بالنسبة للمادة (١٠٥) التي قلت أنني لم أشر إليها، فقد وضعتها في الحديث عن القانون المدني الأردني.

ثانياً: وما تفضل به الدكتور سامي عن قضية الرهن، فأنا معه في أن الرهن يختلف فيما بين الرهن العقاري والرهن بالنسبة للمصنع، لأن رهن المصنع يمكن أن يعطل عملية الانتاج. أما قضية الضرر، فأنا لم أعط فيها رأياً شخصياً، وإنما هي آراء الإخوة الشرعيين في البنوك الإسلامية.

ثالثاً: بالنسبة لاقترحات الأستاذ موسى الغول، فأنا أضف صوتي إلى صوته، وأضيف ضرورة وضع نظام موحد لهيئات الرقابة الشرعية للاختلافات المجزئية بين هيئة وأخرى في البنوك الإسلامية، إضافة إلى ضرورة إنشاء بنك إسلامي مركزي.

البحث السادس :
الجوانب الاجتماعية والاقتصادية
لتطبيق عقد المراقبة
الدكتور حاتم القرنشاوي

الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المراجعة

الدكتور حاتم القرناشوي*

مقدمة :

عقود المراجعة هي إحدى صيغ التوظيف التي تستأثر بجانب رئيسي من التمويل الذي تقدمه المصارف الإسلامية في الوقت الحالي ، حيث تتراوح نسبة التوظيف قصير الأجل في تلك المصارف - وعماده المراجعات - بين ٤٠-٦٠٪ من إجمالي التوظيفات في المتوسط .

ومضمون بيع المراجعة أن يقوم المصرف بشراء سلعة ما بناء على طلب عميل ، ويعرضها للبيع بالثمن الذي اشترت به ، مع زيادة ربح معلوم للبائع والمشتري ، فيدفع المشتري الثمن مضافاً إليه الربح الذي يتفقان عليه .

وفي التطبيق العملي ، فإن العميل يتقدم للبنك طالباً شراء سلعة معينة تحدد مواصفاتها بدقة ، وقد يحدد مصدرها ، ويعد بشرائها بتكلفتها مضافاً إليها ربح يتفق عليه . وقد يطلب البنك دفع جانب من الثمن (عربوناً) مقدماً عند طلب الشراء ، ويقوم المصرف - بعد ذلك - بالحصول على السلعة - إن لم تكن متاحة لديه - ويعرضها على العميل الذي يشتريها وفق ما اتفق عليه ، وهذا بدوره يقلبها أو يرفضها . وقد يتفق على أن يتم دفع ثمن السلعة كاملاً أو المتبقي منه ، مضافاً إليه ما اتفق عليه من ربح عند توقيع عقد البيع فور استلام السلعة . وقد تكون مراجعة لأجل - وهي الصورة الأعم في عدد من المصارف - بحيث يتم دفع باقي القيمة على أقساط يتفق على مواعيد استحقاقها .

* كلية التجارة (فرع البنات) - جامعة الأزهر ، القاهرة - جمهورية مصر العربية .

وقد نأر حول عقد الماربة - وما يزال يثار - كثير من التساؤلات الفقهية والاقتصادية والتطبيقية . فمن الناحية الفقهية ، أثارت التساؤلات حول شرعية العقد ذاته ، ومدى شرعية إلزام المشتري بوعده بالشراء ، ومن ثم جواز إلزامه بالتعويض في حالة تحمل المصرف أية خسائر قد تنتج عن عدم التزام المشتري بوعده ، وكذلك أثارت التساؤلات حول جواز الربط بين بيع الماربة والبيع لأجل ، وجواز قبض العربون ، ومدى حق المشتري فيه إن عدل عن وعده بالشراء . وكذلك فيما يجوز حسابه ضمن الثمن الذي يُحتسب الربح على أساسه . وهل يُحتسب الربح على أساس أنه نسبة أو باعتباره مقداراً له قيمة محددة . ولهذه التساؤلات كلها انعكاساتها التطبيقية ، فضلاً على جانبها الفقهي .

ومن الناحية الاقتصادية ، فإن توسع المصارف الإسلامية في عمليات الماربة قد أثار تساؤلات حول مدى جدية هذه المصارف في تدعيم جهود التنمية الاقتصادية في البلاد الإسلامية ، إذ تقتضي التنمية من المصارف توجيه جانب متزايد من مواردها لعمليات الاستثمار الانتاجي ، وهو طويل الأجل بالضرورة . إضافة إلى التساؤلات عن تأثير ذلك من الناحية الاجتماعية في ترسيخ قيمة الربح السريع ، وتجنب المخاطرة ، وهو ما قد يتعارض مع قيم إسلامية أخرى .

وطبيعي أن لا تعرض هذه الورقة - ولا تستطيع أن تعرض - لهذه التساؤلات جميعاً ، إذ أن عدداً منها لا يزال موضع أخذ ورد ، وسيتم مناقشة جانب رئيسي منها في أوراق بحث أخرى مقدمة لهذه الندوة ، وإنما ستحاول ورقتنا هذه أن تفتح الباب لحوار مثمر - إن شاء الله - حول عدد من الآثار الاقتصادية والاجتماعية في تطبيق عقد الماربة ، والاطار المحاسبي لتلك العقود .

أولاً : الآثار الاقتصادية لتطبيق عقد الماربة :

لا خلاف في أن لصيغة الماربة جوانب ايجابية عديدة ، لعل أهمها يتمثل في توفير بديل « شرعي » لعمليات التمويل الربوي قصير الأجل ، الذي تقدمه المصارف التقليدية ، وكذلك في تأمين انسياب السلع المطلوبة للمجتمع بتكلفة نهائية ، يمكن أن تكون أقل مما

هي عليه في حالة التمويل بالفائدة، والهدفان كلاهما لازمان لحركة النشاط الاقتصادي، ولخدمة جماهير المستهلكين.

غير أن الذي يمكن أن يثور الخلاف حوله تلك الشروط والضوابط التي يمكن - عند تحقيقها - تجنب المزالق التي نشأت في بعض الأحيان، ليس من المربحة بوصفها صيغة شرعية للتعامل - في حدودها المتفق عليها - بل في طريقة تطبيقها ومداها . وبصورة أكثر تحديداً يمكن لنا أن نبرز ما يلي :

١ - نظراً لأن صيغة المربحة قد قُدمت للمصارف الإسلامية صورة للتوظيف أقرب ما تكون شكلاً لصيغة الائتمان القصير التقليدي، من حيث انخفاض درجة المخاطرة نتيجة توافر درجة عالية من الضمانات - وخاصة في حالة الأخذ بالزام طالب الشراء بوعده، وأخذ العربون وعدم رده، كلياً أو جزئياً، مقابل الضرر الذي قد ينشأ - وكذلك سرعة دوران رأس المال، فإن ذلك كله قد أدى إلى إقبال تلك المصارف على توجيه كم متزايد من أموالها إلى تلك الصيغة.

٢ - ساهم عدم توافر الكفايات المهنية اللازمة لدراسة مجالات المشاركة الدائمة أو المتناقصة، واتخاذ القرار بشأنها وعدم الرغبة - أو المقدرة - على تحمل مسؤولية ذلك القرار، في تدعيم الاتجاه نحو توظيف كم متزايد من الأموال في عمليات المربحة، وكان ذلك بالضرورة على حساب التوظيف الطويل الأجل والمتوسط الأجل.

٣ - أدت رغبة المصارف الإسلامية - أو عدد منها - في الدخول في منافسة غير مطلوبة ولا مرغوبة مع المصارف التقليدية في مجال العائد الذي يحصل العميل المودع عليه ومدى دورية ذلك العائد، ليس فقط إلى توجيه الأموال للمراجحات، وإنما لتوجيه جانب غير بسيط منها إلى تمويل عمليات شراء السلع نصف الكمالية والكمالية، حيث يكون هامش الربح الممكن الحصول عليه أعلى، ودرجة المخاطرة أقل، كما في حالة السيارات التي تظل - قانوناً - مملوكة للمصرف حتى تمام السداد . وقد جرى ذلك - بطبيعة الحال - على حساب ما يمكن توجيهه للسلع الضرورية ذات هامش الربح المنخفض، فضلاً على تفضيل المراجحات ذات المدى الزمني القصير ما أمكن، أو فرض معدلات ربح عالية مقابل الأجل، وهو ما أثار بالضرورة تساؤلات لا

ترتبط فقط بالشرعية، بل بطبيعة المصارف الإسلامية ذاتها.

٤ - اربط التطبيق أيضاً - في نماذج عديدة منه - بتفضيل ضمني لتمويل عمليات شراء السلع المستوردة لأسباب عديدة، منها: نمطيتها، وسهولة تحديد مواصفاتها، وانخفاض درجة المخاطرة فيها نسبياً، ولزيادة درجة تحكم المصرف في تدفقها، وسهولة تصريفها مقارنة بالسلع المحلية في عدد من البلاد.

وقد أدى ذلك كله إلى أن يتضاءل نشاط المصارف الإسلامية - أوبندم - في مجال تمويل المضاربات، إضافة إلى تمويل المشاركات الدائمة أو المتناقصة، فتحول هيكل الموارد تدريجياً إلى موارد قصيرة الأجل في المقام الأول، وتعرضت مجموعة من المصارف الإسلامية في البلاد التي تعاني من مشاكل في موازينها التجارية إلى عدد من المخاطر غير المحسوبة، نشأت نتيجة وضع قيود على عمليات الاستيراد، أو بسبب تقلبات أسعار العملات مما أدى إلى عجز المدينين عن السداد، أو نتيجة تزايد الديون المعلومة التي ترتبت على اندفاع عدد من المصارف إلى القيام بعمليات المراهبة من دون دراسة دقيقة مسبقة - وذلك بافتراض أن هناك من الضمانات ما يكفي - مما أدى إلى استغلال ثغرات العمل أو العقود.

والأهم من ذلك كله، هو تدني الأثر الكلي لنشاط المصارف الإسلامية في الاقتصاد القومي، حيث انصرف ذلك النشاط إلى تمويل التجارة - وهي نشاط مشروع ومطلوب - ولكن على حساب الأنشطة الأخرى. ولم يكن ذلك مطلوباً خاصة في المجتمعات التي تعاني - في المقام الأول - من قصور هيكلها الانتاجية، ومن حاجتها الملحة إلى إيجاد فرص عمل منتجة لمواطنيها. ولا شك في أن مثل ذلك الأثر السلبي لسيطرة توظيفات المراهبة، ستفاوت حسب طبيعة المجتمع وتكوينه، والأهمية النسبية لقطاعاته الاقتصادية، ومدى التوازن بينها، وفرص الاستثمار المتاحة فيه.

ثانياً: بعض الجوانب الاجتماعية وأخلاقيات العمل المرتبطة بتطبيق عقود المراهبة:

يرتبط تطبيق عقد المراهبة بمجموعة من المتطلبات السلوكية والأخلاقية التي تعكس

الاشتراطات الإسلامية في مشروعية النشاط الاقتصادي وطيب عائداته . فالتطبيق المقبول شرعاً لعقد المرابحة يتطلب - فضلاً على سلامة العقد - ما يلي :

١ - الأمانة وعدم الخيانة أو التحايل ، حيث إنهما مدار تحديد الربح وما يلحق به ، ومن ثم كان هذا الأمر مدار بحث وتدقيق من الفقهاء فيما يترتب على عدم الأمانة في تحديد الثمن ، أو في مكوناته ، أو في التحايل على ذلك ببيع السلعة صورياً ، ثم شرائها ، إلى غير ذلك .

٢ - جدية البائع والمشتري ، وترسيخ سلوك الوفاء بالعهد والالتزام بالوعد خلقاً ، وليس بالضرورة قضاء .

٣ - ضرورة إظهار عيوب المبيع أو ما يكره فيه ، إن علم بها البائع قبل التسليم ، وإن خفيت على المشتري ، وهو ما قد يندرج تحت باب أمانة التعامل .

٤ - الالتزام الديني ، لأنه قد يداخل تحديد الربح ، أو مقابل الأجل في حالة المرابحة لأجل ، شبهة استخدام معدلات الفائدة المطبقة في المصارف التجارية ، أو التسهيلات المصرفية الأخرى في احتساب «الربح» . وهو ما ينقل العملية من دائرة الجل إلى شبهة المحرمة .

ومن ناحية أخرى ، فإن التطبيق المصرفي السليم لعمليات المرابحة يتطلب - خلافاً لما قد يسود لدى بعض العاملين بالمصارف الإسلامية - درجة عالية من معرفة ظروف السوق ، وتطور الطلب على السلع المختلفة فيه ، وجهازاً فنياً قادراً على تحليل المناخ العام للسوق ، واتجاهات السياسة الاقتصادية في الأجلين القصير والطويل ، وشبكة مصادر المعلومات ، لتأمين ما يكفي من بيانات عن المصادر البديلة للسلع ومواصفاتها وأسعارها ، فضلاً على الاستعلامات المطلوبة عن العملاء طالبي التمويل . وتوافر ذلك يعني إمكانية قيام المصرف بدوره المفترض على أساس أنه تاجر - وليس باعتباره ممولاً فحسب - يحصل على السلعة من أفضل مصادرها بأقل تكلفة ممكنة ، وأفضل شروط متاحة ، مما يعني توفيرها للعميل بهذه المزايا كلها ، فضلاً على تأمين ربحه ، وتقليل المخاطر غير المحسوبة التي قد تنشأ من قصور المعلومات عن العميل أو عن ظروف السوق المحلي ، وهو ما يخل بدور المصرف باعتباره «مضارباً» في أموال المودعين . ولا شك في أن توافر الأفراد القادرين

على القيام بهذه المهام ، إنما يتدرج كذلك في باب أمانة التعامل . حيث إن العميل هنا - خاصة في حالة إلزامه بوعده بالشراء - إنما يقبل الثمن الذي يحلده المصرف بناء على ما تكلفه بالفعل ، فإن لم يكن قد تحرى السبل كلها التي تكفل له الحصول على أفضل الأثمان وأحسن الشروط ، اعتماداً على التزام العميل ، فقد شابت تعامله - في رأينا - شوائب كثيرة .

وبعيداً عن تلك المتطلبات الأساسية التي أشرنا إلى بعضها ، فإن الصورة التي تم تطبيق صيغة المراجعة فيها - في الواقع العملي - قد أسفرت عن بعض الآثار السلوكية السلبية التي انعكست على مودعي المصارف الإسلامية ، وفي الوقت ذاته ، متخذي القرارات فيها . ولعل من أهم تلك الآثار السلبية ترسيخ سلوك انتظار الربح السريع لدى المودعين من ناحية ، وسلوك تجنب المخاطر - أو ما يتصور أنه تجنب مخاطر - مع الرغبة في زيادة هامش الربح ما أمكن ، لدى متخذي القرارات في المصارف الإسلامية ، وهو ما أدى بالتالي إلى سيادة معيار للتقييم ، يركز أساساً على معدلات الربح المحققة بمعرفة المصرف ، وغض النظر عن غيرها من المعايير الأخرى ، مثل الاسهام في تحقيق «مجتمع المقتنين» الذي يسعى العمل الإسلامي إليه ، أو توفير فرص العمل للمحتاجين ، أو غير ذلك مما ينبغي أن يكون مكونات أساسية في دالة ربح المصرف والمودع على حد سواء .

وأدى تفشي هذا السلوك - وقد انعكس في توجيه قدر متزايد من الموارد المتاحة لعمليات المراجعة قصيرة الأجل - إلى عدم توجيه الجهد الكافي لتكوين الكفاءات الفنية القادرة على العمل في مجال التوظيفات المتوسطة الأجل والطويلة الأجل ، وهي عصب جهاز الاستثمار الذي يتصف بضعفه الشديد في معظم المصارف الإسلامية ، ومن ثم بدا الأمر وكأنه يدور في دائرة مغلقة . فتوجهت الموارد إلى التوظيف نتيجة للرغبة في الربح العالي ذي درجة المخاطرة القليلة ، مما انعكس على عدم الاهتمام بجهاز الاستثمار ، وهو ما أدى - بالتالي - إلى صعوبة توجيه الموارد للتوظيف الطويل ، وإن وجدت النية ، ومن ثم توجيه مزيد من الموارد للتوظيف القصير .

ثالثاً: بعض الملاحظات في الاطار المحاسبي لعقد المراجعة :

تثير دراسة الإطار المحاسبي لعقد المراجعة مجموعة من النقاط الأساسية ، يمكن تحديدها فيما يلي :

- ١ - تحديد ثمن شراء السلعة وما يتم تحميله عليه.
- ٢ - تحديد هامش الربح الذي سيحصل المصرف عليه.
- ٣ - حساب ثمن بيع السلعة للأمر بشرائها، وهو محصلة إضافة النقطتين الأولى والثانية.
- ٤ - معالجة طرق مداد الثمن.

(١) تحديد ثمن شراء السلعة وما يتم تحميله عليه:

يتطلب الأمر - في هذه الحالة - وجود قيود محاسبية مستقلة لكل عملية مرابحة، لتحديد فيها المصاريف المباشرة جميعها المتعلقة بعملية شراء السلعة ونقلها إلى مقر المصرف، وكذلك التحديد الواضح لنصيب العملية من المصروفات الادارية، إذا ما أمكن حسابها بصورة دقيقة، وإلا فإننا نميل إلى اعتبار تلك المصروفات من بين مبررات الربح الذي يحصل المصرف عليه نظير قيامه بالعملية، ومن ثم فإن إدخاله في الاعتبار عند تحديد الثمن الذي يضاف هامش الربح إليه، قد يعني ازدواجية في الحساب. وجدير بالذكر أن الأمر قد يتطلب إعادة تقويم السلعة في تاريخ عقد البيع، إذا كان المصرف نفسه قد حصل عليها عن طريق مرابحة لأجل، ومن ثم لا يجوز تحميل المشتري الزيادة الناشئة عن الأجل.

(٢) تحديد هامش الربح الذي سيحصل المصرف عليه:

قد يكون من الأفضل في هذا الشأن - خلافاً لما جرى العمل عليه في بعض المصارف - أن يتم الإعلان عن هامش الربح الذي يرغب المصرف في تقاضيه عن المجموعات السلعية المختلفة، والذي يكون أساساً للتعاقد - في حالة الرضا - بين الطرفين، وبطبيعة الحال، فإن هذا الهامش ينبغي تعديله بصورة دورية في ضوء ما يطرأ من تغييرات في السوق، أو في المناخ الاجتماعي، أو الاقتصادي، وليس على أساس التباين بين العملاء.

ومن ناحية أخرى، فإننا نميل إلى ما انتهى إليه بعض الباحثين، من ضرورة الفصل بين هذا الهامش وبين ما يحصل المصرف عليه من زيادة في الثمن مقابل الأجل، وأن

يحدد لذلك هامش مستقل، يسترشد في تكوينه بمتوسط العائد من توظيفات المصرف، ومن متوسط العائد في السلعة موضع التعاقد.

وفي الأحوال كلها، ينبغي أن يضع المصرف في اعتباره ذلك التوازن المطلوب - والمفتقد أحياناً - بين الرغبة في تعظيم الربح، وبين الوظيفة المجتمعية للبنك الإسلامي .

(٣) حساب ثمن بيع السلعة:

وهو ما سيأتي كمحصلة لتحديد تكلفة الشراء، وإضافة هامش الربح وهامش الأجل.

(٤) طرق سداد الثمن:

ينبغي في هذه الحالة أخذ القيمة الحقيقية للعربون أو المقدم، الذي دفعه العميل عند طلب الشراء، بمعنى أنه من غير المقبول أن يحتسب المصرف زيادة لنفسه في الربح مقابل الأجل، ثم يعامل طالب الشراء بالقيمة الاسمية لما دفعه قبل التعاقد بشهور - عند احتساب المتبقي من الثمن، وفي هذا قد يقترح إبداء المقدم أو العربون على أساس أنه وديعة استثمارية، تحسب أرباحها طول مدة ما قبل التعاقد على البيع، وتصفى تلك الوديعة عند التعاقد، وتستخدم في السداد الفوري، أو باعتبارها القسط الأول في حالة المراجعة لأجل. ولا شك في أن العميل - في الحالة الأخيرة - يظل مدينًا بقيمة الأقساط، ويحمل بها حسابه حتى تمام السداد. ويتعلق بهذه النقطة أمران:

يرتبط أولهما بطبيعة التعامل مع العربون أو المقدم في حالة عدول العميل عن الشراء، وهنا تختلف المعالجة طبقاً للتفسير الفقهي الذي يأخذ المصرف به، فإن كان يأخذ بصيغة الوعد الملزم، فإنه يحتفظ بحساب العربون حتى يتم تصريف السلعة، ويخصم منه ما قد يتحملة المصرف من خسارة. وأما إذا أخذ بشيئ الخيار للعميل وللمصرف، فإنه سيقوم - في هذه الحالة - برد العربون للعميل من دون خصم.

ويتعلق الأمر الثاني بما أثير من ضرورة أخذ قيمة النقود وليس عددها في الاعتبار عند تحديد الثمن وعند السداد، وكذلك عند التأخر فيه. والرأي هو أن مثل هذا الأمر فيه من

التحفظات الشرعية ما يتطلب مزيداً من البحث والدراسة، فضلاً على أنه يدخل ضمن المخاطر التجارية التي ينبغي أخذها في الاعتبار عند تحديد الثمن في البيع الأجل عموماً، ومن ثم فقد يكون الأيسر والأحوط أن يلتزم الطرفان بما يتم الاتفاق عليه من ثمن وأقساط عند التعاقد، وأن يوجه مزيد من البحث خاصة لرأي ابن عابدين وآراء غيره من الفقهاء المحدثين في هذا الأمر.

التعليق الأول

الدكتور م. فهيم خان*

إن العنوان - وهو «الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة» - مهم جداً، لأن المرابحة تستخدم بشكل كبير في المصارف الإسلامية. ولوالقينا الضوء على مشاكل الشريعة التي تعترض طريق تطبيق عقد المرابحة، فإنه يبقى هناك سؤال، وهو: هل استخدام عقد المرابحة مفيد للاقتصاد؟ أم هل من الممكن إيجاد بدائل إسلامية أكثر نفعاً لاستخدامها في النشاطات المصرفية؟.

أعتقد أن الدكتور القرناوي قد عرض النقاط المهمة التالية، فيما يتعلق بالجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة:

- ١ - إن العمل المصرفي التجاري الحاضر الذي يقدم خدمة مفيدة للاقتصاد، وهي تحريك الموارد، مرتبط تقريباً بالتمويل قصير الأجل.
- ٢ - إن المصارف التجارية من المنظور الإسلامي تتطلب بديلاً إسلامياً عن الفائدة، حيث تستطيع المصارف استخدامه في نشاطات التمويل القصير الأجل الخاص بها.
- ٣ - إن عقد المرابحة لا يوفر بديلاً إسلامياً يدعم عمل المؤسسة المصرفية، كما أن عقد المرابحة قصير الأجل لا يكون مفيداً جداً لتحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية.

وعلى سبيل المثال، أرى أن تقسيم الموارد والتنمية الاقتصادية، يتطلب عقود استثمار طويلة الأجل، لأن مفهوم المرابحة لا يمكن تطبيقه بشكل مناسب في هذا المجال. وهذا شبيه بفكرة الربح السريع، وتفاذي الأخطار المصرفية المتمثلة في عقد المرابحة التي قد تخلق تورطاً اجتماعياً سلبياً، كالاستثمار المتزايد في تجارة الكماليات والبضائع المستوردة.

* المعهد العالمي للاقتصاد الإسلامي: إسلام آباد - باكستان.

ولقد أدى انتشار هذا النوع من عقود المرابحة في القطاع المصرفي، وبشكل أساسي في الأنشطة التجارية، إلى تقدم القطاع التجاري في الاقتصاد على حساب القطاع الانتاجي. وهذه ظاهرة غير صحية في بلدان إسلامية لا تزال في طور التنمية، التي تحتاج إلى مزيد من الاستثمار في انتاج البضائع والخدمات أكثر من التجارة.

إن وضع عقد المرابحة الحالي الذي يؤمن أرباحاً سريعة بمخاطرة أقل، لن يفسح المجال أمام المصارف لتطوير عقود يمكن استخدامها في التمويلات المتوسطة الأجل والطويلة الأجل، التي تتطلبها تطوير الأنشطة الانتاجية في الاقتصاد.

وباختصار، حسب فهمي لبحث الدكتور القرناوي، فإنه إذا ما استمرت المصارف في استخدام عقود المرابحة في معظم أنشطتها، فسوف تنمي فكرة الربح السريع نفسها والدخل الأقل مخاطرة، الناتجة عن الأنظمة المصرفية القائمة على الفائدة. وعليه، فإن المصارف الإسلامية لا تستطيع الاسهام في تحقيق أهداف الاقتصاد الإسلامي، لأن النتائج الاجتماعية والاقتصادية لن تختلف كثيراً عنها في النظام الاقتصادي القائم على الفائدة.

وبعبارة أخرى، فإن الاستعمال الشائع لعقد المرابحة لن يسمح للمصارف الإسلامية بتحقيق توازن بين جني أرباح طائلة، وبين تحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية للعمل المصرفي الإسلامي.

وإذا كانت هذه هي الرسالة الصحيحة التي يحاول الكاتب أن يبلغها في بحثه فيما يتعلق بالنتائج الاجتماعية والاقتصادية للمرابحة، فإنني أوافقه تماماً على ذلك.

إن الفكرة بسيطة جداً، فالبديل الإسلامي للفائدة، هو المشاركة في الأرباح والخسائر. ومن المفروض أن ترغب البدائل الإسلامية أصحاب رؤوس الأموال على أن يتحملوا المخاطرة نفسها التي يواجهها المقاول الذي يستثمر رأس ماله الخاص.

إن النظام الإسلامي لا يحقق مبادئ العدالة فحسب، بل يشد التنمية الإسلامية إلى الاقتصاد، من خلال تقدم المقاولين الذي يجعل الاقتصاد والنظام المالي أكثر ثباتاً، ويساعد في القضاء على عدم الانصاف في توزيع إيرادات الثروة في الاقتصاد.

إن أي أسلوب تمويلي إسلامي يرغب صاحب رأس المال على تحمل مخاطر أقل مما يتحمله المقاول، يجعل هذه التأثيرات غير ظاهرة، وكلما قامت أساليب تمويلية بتأمين رأس مال ذي دخل لا تشوبه المخاطرة فإن النتائج الاجتماعية والاقتصادية لهذا الأسلوب تكون كالفائدة تماماً.

وعند التمعن بالنتائج الاجتماعية والاقتصادية لعقد المراجعة، علينا - ببساطة - أن نعرف ما إذا كان عقد المراجعة يجعل رأس المال يتحمل مخاطرة المقاول أو أنه يبقى مستقلاً عن مخاطرة المقاول.

وكما لاحظنا - من خلال المناقشة في الجلسات السابقة - أن عميل المصرف (المقاول)، يلتزم بدفع مبلغ إضافي معين للمصرف، لأن البنك الممول هو المشتري. وبالتالي فإن المقاول يتحمل المخاطر كلها، بينما لا يواجه المصرف أية مخاطر. مع أنه - نظرياً - من المفروض أن يتحمل المخاطر في حالة عدم قيام العميل بشراء البضاعة من المصرف، ولكن هذه المخاطرة تبقى محدودة، وليست ذات أهمية.

ولن يعتمد أي عميل - ولو كان لديه الخيار - إلى رفض شراء البضاعة من المصرف، لأنه في هذه الحالة سوف يضع نفسه على اللاتحة السوداء في أي معاملات مستقبلية مع ذلك المصرف. وعليه فإن عقد المراجعة - بناء على نتائجه الاجتماعية والاقتصادية - يكون أقرب إلى الفائدة.

وأتفق تماماً مع توصيات مجلس الفكر (الأيدولوجي) الإسلامي في باكستان، في أن عقد المراجعة - مع أنه مباح في الشريعة - يجب أن يستخدم بشكل محدود في النظام المصرفي كأسلوب تمويلي.

وعلى ضوء حقيقة أن المصارف الإسلامية تستخدم عقد المراجعة بشكل كبير في أنشطتها التمويلية، فإن من الأهمية بمكان أن يقارن العلماء بين النتائج الاجتماعية والاقتصادية لهذا العقد، وبين نتائج أي عقد إسلامي آخر.

وسأفترض أن الدكتور القرنشاوي كتب بحثه الحالي في عجلة من أمره، وأنا واثق من أنه قادر على تقديم تحليل أكثر دقة لبيان أن الاستعمال الواسع لعقد المرابحة لن يحسن الاقتصاد أكثر مما كان عليه في ظل النظام القائم على الفائدة.

هذا كل ما أردت قوله عن بحث الدكتور القرنشاوي، ولكن قبل أن أختم حديثي، أود أن ألفت نظر الكاتب إلى عبارة وردت في آخر البحث، وبدت مشوشة بعض الشيء. فقد فهمت من تلك العبارة أن الدكتور القرنشاوي يؤيد الرأي القائل بأن حد الربح الإضافي يجب أن يبقى منفصلاً عن الزيادة في سعر العملة الخاص بالائتمان، ولعله يعني أن الحد المنفصل يجب أن يحسب وفقاً للوقت الذي يستغرقه الائتمان في عقد المرابحة.

وهذا الحد - حسب تعبير الدكتور القرنشاوي - يجب أن يبنى على أساس النسبة التقديرية للأرباح الخاصة بالمصارف. وإذا كان هذا ما يعنيه الدكتور القرنشاوي، فإنني أود أن أختلف معه بشدة في عقد المرابحة. لأن هناك حداً للائتمان أكثر صراحة، ومع أنه قد يكون هناك حد مطلق، فإن أي حد صريح للائتمان سيكون - ببساطة - حداً غامضاً.

أمل أن يعيد الدكتور القرنشاوي التفكير بذلك عند تنقيح بحثه. وسأترح أيضاً ما يزيد البحث ثراءً وهو أن يضيف الباحث مراجع كاملة لبحثه ما دام يشير إلى النقاط الخاطئة.

التعليق الثاني

الدكتور محمد عبد المنان*

لقد قلّم الكاتب - في هذا البحث الموجز - عرضاً جيداً للمؤثرات الاجتماعية والاقتصادية في تطبيق عقد المراجعة وطريقته المحاسبية . وأصاب الباحث في قوله إنه لا توجد صعوبة على المستوى المفاهيمي في فهم عقد المراجعة كوسيلة لتمويل تجاري قصير الأجل ، ولكن الصعوبة تظهر من خلال التطبيق الفعلي لعقد المراجعة ، حيث تبرز مشكلة تحديد حد الربح ، إضافة إلى أنه عند استعمال هذا العقد كاتئمان قصير الأجل لتمويل الكماليات وشبه الكماليات ، أو البضائع المستوردة لغرض جني ربح سريع على حساب تمويل قصير الأجل لتجارة سلع ذات ضرورة حيائية ، أو سلع ذات استهلاك كبير ، فإن العملية تصبح متضاربة مع روح الشريعة . كما أن الكاتب يدعي أن هناك دليلاً لاستعمال المراجعة في تمويل البضائع الكمالية على حساب البضائع الأساسية للاستهلاك ، والبضائع الأساسية ذات حد أدنى من الربح .

ومع أن هذا الإصرار من الكاتب يحتاج إلى مزيد من التوثيق ، وإلى تعريف وتحديد أكثر وضوحاً للبضائع الكمالية والمستوردة ، فإنني أعتبر هذا الخلاف مع الكاتب مهماً (يتوقف ذلك على مزيد من التحليل التجريبي لعمليات المراجعة وإدارتها) .

وانطلاقاً من هذا الإصرار ، فإنني أود عرض فرضيتين - على الأقل - لمزيد من التوضيح :

الفرضية الأولى : أن صفقة المراجعة في البنوك الإسلامية غيرت شكل عملية البنك التجاري ولم تمس المضمون كما هو الحال عليه في المجتمعات الغربية . فهل نستطيع القول بأن هذه المصارف تتجاوب فعلاً مع حالة الطلب المعروض ، وأنها تتعامل مع الطلب

* المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية - جدة .

كما هو سائد في السوق، حيث إن منحى السوق السائد يتمشى مع متطلبات استهلاك المجتمع كما هو، وليس كما يجب أن يكون.

الفرضية الثانية: هي أن عقد المرابحة يعمل بطرق تجارية فرعية بدل أنشطة تجارية إبداعية، لأنه يعتبر غاية بحد ذاته بدل أن يكون وسيلة لبلوغ الغاية.

وأوافق الباحث بأننا بحاجة - الآن - إلى تغيير جذري فيما يتعلق بدور المصرف، بحيث يجب التركيز على دوره كممول تجاري بدل الاقتصار على دور الوسيط المالي. وفي اعتقادي أن المشكلة الأساسية تبرز كنتيجة لتولي المصارف الإسلامية دور الوسيط المالي في العمل المصرفي الغربي «كما هو» ومحاولتها إيجاد وسائل لاضفاء الصبغة الإسلامية على تعاملها باتباع الطرق المختلفة دون تقدير حقيقي لأساس وسائل التمويل الإسلامي المختلفة بشكل عام، والمرابحة بشكل خاص. وربما كان من المفيد أن نركز على تقنية عمليات المصارف الإسلامية، وبالتالي يجب علينا أن نحاول إيجاد طرق تتكافأ مع ممارسات العمل المصرفي الغربي. ولعلنا - في هذا المجال - نفتقد الحل الإسلامي لأنشطة الاقتصاد العلماني الخاصة بالمصرف الإسلامي. وتختلف المميزات المغربية لأنشطة الاقتصاد العلماني في ظل النظام الإسلامي اختلافاً جوهرياً عنها في ظل النظام العلماني. ولا بد من التنبيه إلى أنه يجب أن لا تقتصر هذه العقود على مجرد استبدال سعر أو حد الربح أو نسبة الربح بسعر الفائدة، ولكن يجب أن تكون عملية استبدال للمشاركة الجماعية بالمشاركة الفردية، وحق الجماعة بحق الفرد، والمفهوم الإسلامي للتوحيد، والأمانة، والعدل، والإحسان، والاكتمال، والاعتدال، والتزكية، والأخوة، والحلال والمحرام، ومجموعة المفاهيم والقيم الإنسانية التي يجب أن تنظم نطق الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية وطبيعتها وأهدافها في الإسلام بأنشطة الاقتصاد العلماني. وهذا ليس واضحاً لدينا فيما إذا كانت المصارف الإسلامية تفعل شيئاً بهذه المتطلبات الأخلاقية السلوكية الخاصة بوسائل التمويل الإسلامية بشكل عام وعقود المرابحة بشكل خاص.

وأثار الباحث نقاشاً عدة مهمة كالطريقة المحاسبية للمرابحة، وكان الأفضل لو أنه شرح كيفية تحديد سعر الشراء أو حد الربح للمصرف. ولقد كثر الجدل بين كثير من العلماء حول مسألة تحديد ربح المصرف على شكل دفع مبلغ إضافي، والطريقة التي تم

الاتفاق عليها قريبة جداً من عملية التمويل القائمة على الفائدة ولكن بأسلوب آخر.

إن السؤال الحرج المطروح على المصارف الإسلامية لا يكمن في كيفية معالجة مسألة الربح الإضافي، بل في عملية تقدير تكلفة البديل المحدد لكل عملية، (الكلفة السانحة) وفي تطوير سوق مالي إسلامي قادر على إعطاء تقدير تقريبي فيما يتعلق بتكلفة رأس المال.

وحول تحديد حد الربح للمصرف، يبدو أن الباحث يعتمد على آلية السوق فقط، ويستبعد احتمال تقديم نظام ربح إضافي تفاوتي. وعلى الرغم من أنني لا أنكر دور السوق إلا أنني أعتقد أن أي حالة جيدة قد تؤثر في السوق، وقد يستعمل نظام ربح تفاوتي بمفرده - حسب طبيعة العملية - على أساس اعتبار توزيعي.

إن الحاجة ماسة إلى إيجاد دلائل ثابتة للتطبيق العملي تصاحبها توجيهات للطرق المحاسبية للنقاط الأربع كلها التي أثّرت في البحث.

أعتقد أن الباحث إذا قام بتنقيح بحثه وفقاً لملاحظاتني السابقة، فإن هذا البحث سيكون اسهاماً قيماً في مجال الاقتصاد الإسلامي.

المناقشات

- الدكتور حاتم القرنشاوي:

أود الحديث عن مسألة تحديد الهامش، وهل يجوز أن يكون في المرباحة هامش مستقل للعملية التجارية وهامش مستقل للأجل؟ أعتقد أن الأمر يتضمن في الأحوال كلها بيعتين في بيعة واحدة، فهناك بيع للسلعة ثم هناك أجل، وأعتقد أنه من الممكن أن نفصل بين الاثنين، ويكون لكل منهما عقد، وبالتالي نجيب على كثير من الأسئلة القائمة. ولا شك في أن غياب التفصيلات عن عمليات المصارف الإسلامية تجعل مهمة الباحثين صعبة للغاية، وكان هذه التفصيلات أسرار عسكرية هامة، لا يحق لأحد أن يطلع عليها.

الدراسات التطبيقية

الدراسة الأولى:

تطبيق عقدي المربحة والمضاربة
في البنوك الباكستانية

الدكتور م. فهم خان

تطبيق عقدي المراجعة والمضاربة في البنوك الباكستانية

الدكتور م. فهيم خان*

التطبيقات التالية لعقود المشاركة في الأرباح هي الأكثر انتشاراً في قطاع البنوك
الباكستانية :

- ١ - اتفاقية مبنية على زيادة السعر مع بنك تجاري .
- ٢ - اتفاقية إعادة الشراء مع بنك تجاري .
- ٣ - عقد مشاركة مع بنك تجاري .
- ٤ - شهادة مساهمة ذات استحقاق مع مؤسسة للتنمية المالية .
- ٥ - اتفاقية مساعدة مالية مع مؤسسات مالية متخصصة في تلبية حاجات المشاريع الصغيرة .

وتظهر في الفصول التالية المعالم البارزة لهذه التطبيقات :

أولاً : الاتفاقية المبنية على زيادة السعر :

هذه الاتفاقية عبارة عن تطبيق مبدأ البيع الآجل، وفيما يلي أهم ميزات هذه
الاتفاقية :

- ١ - تستعمل هذه الاتفاقية في البنوك التجارية للحالات التمويلية مختلفة الآجال من قصيرة ومتوسطة وطويلة .

* المعهد العالمي للاقتصاد الإسلامي ، إسلام آباد - باكستان .

- ٢ - يدخل العميل في اتفاق مع البائع الأصلي لشراء أموال متقولة.
- ٣ - يوافق العميل على بيع تلك الأموال إلى البنك وفق مبلغ يتفق عليه يدعى «سعر البيع» ويقوم البنك بتسليمه للعميل.
- ٤ - يوافق العميل نفسه على شراء البضاعة نفسها ثانية من البنك بسعر معين يتفق عليه ويسمى «سعر الشراء» (يشمل هذا زيادة السعر)، يتم تسديده من قبل العميل في تاريخ لاحق معين. وإذا قام العميل بالتسديد في التاريخ المتفق عليه فإن البنك يعطيه تخفيضاً خاصاً يسمى «منحة»*. مثلاً لو أن شخصاً وافق على دفع سعر الشراء بحدود ١٣٠٠ روية بعد سنة واحدة. وكان هذا المبلغ يمثل أصل الدين ١٠٠٠ روية وزيادة السعر ٣٠٠ روية. وبعد مرور السنة قام ذلك الشخص بدفع ١٣٠٠ روية، فإن البنك يعيد إليه «منحة» قدرها مثلاً ١٦٠ روية لأنه سدد في الموعد المتفق عليه. وهذه الروبيات المعادة ما هي إلا زيادة في السعر أضافها البنك احتياطاً لأي تأخر في التسديد بعد الموعد المحدد، ولمدة لا تزيد على ٢١٠ أيام، إذ يستطيع البنك أن يحصل أمواله من العميل بموجب قرار محكمة في مدة أقصاها ٢١٠ أيام من تاريخ الاستحقاق الأول.
- ٥ - دفع سعر الشراء مضمون بأن يرهن العميل البضاعة أو يؤمنها لصالح البنك، وأن يكون مستعداً لتقديم ضمانات أخرى قد يطلبها البنك من حين لآخر.
- ٦ - ويلتزم العميل كذلك بموجب هذا العقد أن لا يقترض أية أموال أو يستغل زيادة سعر أو تمويل من أي بنك آخر أو مؤسسة مالية أو شخص آخر، وأن لا يسدد أي دين أو التزام مالي قائم لأية جهة دون أخذ موافقة خطية مسبقة من البنك.
- ٧ - البنك غير مسؤول تحت طائلة القانون عن البضاعة التي اشتراها العميل من حيث الجودة أو الكمية أو القيمة أو أي شيء آخر.
- ٨ - إذا تأخر العميل في سداد أي قسط عن موعد استحقاقه تعتبر بقية الأقساط مستحقة، وللمنك الحق في المطالبة بكامل رصيد سعر الشراء، وله الحق لتأمين تسديد ذلك أن يضع يده على البضاعة ويقوم ببيعها.

* هذه العملية عبارة عن بيع العينة الذي هو حيلة مكشوفة للاغراض يربا (المحور).

٩ - للبنك الحق في أن يطالب بتسديد سعر الشراء حالاً، ومن دون بيان الأسباب . ويلتزم العميل في مثل هذه الحالة بأن يسدد القيمة خلال سبعة أيام من تاريخ الطلب . وفي حالة التخلف فإن العميل يلتزم أيضاً بدفع العطل والضرر بحدود ٢٠٪ من قيمة المبالغ التي طلبها البنك وتخلف العميل عن دفعها .

١٠ - الاصطلاحات: البنك والعميل تشمل الورثة بالأصالة أو الوكالة لأي منهما أو منهم .
— ملاحظة:

تستخدم هذه الاتفاقية أيضاً في منح تسهيلات لذوي الدخل المحدود، حيث يقوم العميل بتقديم سلعة للبيع، ويتعهد بشرائها ثانية بالسعر والزيادة اللذين يقرضهما البنك .

ثانياً: اتفاقية إعادة الشراء :

تكاد تكون هذه الاتفاقية مثل الاتفاقية المبنية على زيادة السعر . والخلاف الوحيد ينحصر في أن على العميل أن يقدم سلعة للبيع ويقوم ببيعها للبنك (بغض النظر عن قيمتها أو نوعها)، بسعر يساوي المبلغ الذي يحتاجه من البنك، ويوافق في الوقت نفسه على شراء السلعة ثانية بسعر أعلى (يشمل زيادة السعر التي يضيفها البنك) مثلاً: لو كنت بحاجة إلى ١٠,٠٠٠ روبية من البنك، فإن البنك يطلب مني أن أبيع شيئاً من عندي، عندها أوافق على بيع تلفزيوني مثلاً (وهو لا يساوي بالضرورة ١٠,٠٠٠ روبية) للبنك، وأوافق في الوقت نفسه على شراء ذلك التلفزيون ثانية بمبلغ ١٢,٠٠٠ روبية أو ١٥,٠٠٠ روبية أو حتى ٢٠,٠٠٠ روبية متشياً مع الأجل الممنوح لتسديد هذا القرض . ويقوم البنك بحساب سعر إعادة الشراء كما يحسب أي بنك يتعامل بالفائدة، ما يجب أن يدفعه عميله بحيث يغطي المبلغ الأصلي مضافاً إليه الفائدة* .

ويطلب البنك عادة، وضمن هذه الاتفاقية، أن يقوم العميل بتقديم رهونات أو تأمينات لأية أملاك أو ممتلكات ضماناً للمبلغ الذي سيسدده العميل في الموعد المتفق عليه . ويسري على هذه الاتفاقية الشروط جميعها من الثالث حتى العاشر، الواردة في الاتفاقية المبنية على زيادة السعر المذكورة في البند أولاً .

* إذا لم يكن هذا هو الافتراض بالربح مع وجود الحيلة المكشوفة لماذا يبقى بعد ذلك إذا كانت مثل هذه المعاملة يمكن أن تأخذ طريقها للقبول الشرعي .

ثالثاً: المشاركة: عقد اقتسام الأرباح المتداول في أي بنك تجاري باكستاني:

المشاركة بطبيعتها نوع من الاستثمار المالي الميني على تقاسم الأرباح أو الخسائر. ويلجأ لمثل هذا التمويل في المعاملات المالية للفئات التالية:

أ - التمويل الرأسمالي للصناعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة الحجم.

ب - التمويل الرأسمالي للأعمال التجارية والتجارة نفسها.

ج - تمويل الهيئات التي تقوم بإنشاء المباني (مؤسسات الإسكان).

د - لمزارع الطيور ومنتجات الألبان.

هـ - للبيئة والدواجن.

و - للغابات.

إلا أن مثل هذه الاتفاقيات قليلة التطبيق، ولا تزيد على ١٠٪ من مجموع التمويل البنكي. وأهم ما يمتاز به عقود المشاركة:

١ - أنها لا تمنح إلا للشركات التي تحتفظ بحسابات رسمية، وتُعدُّ ميزانيات نهائية بانتظام.

٢ - تحاشي البنوك احتمالات التلاعب في السوق، أو المضاربات، أو المغامرات التي قد تؤثر في ربح المشروع المشترك، أو أن يدير العميل المشروع بطريقة تؤثر على مصالح البنك. ولهذه الأسباب فإنها - أي البنوك - تمارس منتهى الحذر عندما تقدر صلاحية العميل أو المشروع المشترك ليقوم البنك بإجراءات المشاركة، وكذلك تساهل هل العملية صالحة للتطبيق؟.

٣ - يقدم العميل طلبه على النموذج المعد ويرفق معه:

أ - بيانات عن ثلاث سنوات تشمل نتائج العمليات، ورأس المال، والميزانية العمومية، وحساب الأرباح والخسائر لتلك السنوات.

ب - ضرائب الدخل المدفوعة - إن وجدت - خلال ثلاث سنوات.

ج - بياناً كل ربع سنة عن أرباح المشروع على شكل كشوفات تقديرية للأرباح، تشمل نتائج عمليات المشروع بموجب تلك التقديرات.

٤ - تتطلب المشاركة تقديم ضمانات: ولا بد من أن نأخذ بعين الاعتبار - بالنسبة للضمانات المقدمة - ما يلي:

أ - هل الضمانات كافية؟ أي هل قيمتها التحويلية كافية لتغطية استثمار البنك مضافاً إليه كمية الربح التي قد تتحقق بموجب كشف الربح التقديري الذي أعده العميل؟.

ب - هل الضمانة سهلة التحويل إلى نقد.

ج - لما كانت طبيعة كثير من الضمانات ترحي باحتمال نقص قيمتها عادة بصورة مفاجئة، فإن على البنك أن يراعي ذلك عند قبول الضمان.

د - يؤمن على الضمانات على حساب العميل ونفقته.

هـ - في حالة الشركات المساهمة المحدودة فإنه تؤخذ كفالة المديرين المسؤولين بصفتهم الشخصية ضماناً إضافياً للدائع المقدمة ضمانات، وهو ما جرت العادة عليه.

٥ - تقرر حصة البنك في عقود المشاركة في ضوء ما يلي:

أ - الكشوفات التقديرية للأرباح التي يقدمها العميل، وهي التي تقرر حصة البنك والعمل معاً.

ب - وفي ضوء ذلك يحصل البنك حصته من الأرباح كل ربع سنة (تحت الحساب) كما هو متفق عليه عادة في اتفاقية المشاركة.

ج - ولهذا السبب يقرر العميل أو الشركة بفتح حساب في البنك يسمى حساب المشاركة (تخصيصات الأرباح)، ويبقى الحساب دائماً ويعطى للبنك تفويض غير قابل للنقض ليقيد على هذا الحساب - في آخر كل ربع سنة - الأرباح المؤقتة المحسوبة بالطريقة المبينة أعلاه، على أساس الناتج اليومي على استثمارات البنك القائمة.

د - في نهاية كل سنة مالية يوزع الربح المتحقق بموجب حسابات الشركة، وفق التخصيصات المعينة، لكل استثمار حصته.

هـ - عند حساب التخصيصات يراعى ما يلي : إذا وجد أن حصة البنك أو أي جهة أخرى صاحبة حق ، كانت تزيد على ما استوفته من أرباح مؤقتة ، فإن تلك الزيادة تقيد في حساب احتياطي خاص يسمى احتياطي المشاركة ، يقوم البنك بفتحها في سجلاته . أما إذا كانت الأرباح المؤقتة التي استوفها البنك أو جهة أخرى صاحبة حق ، أكثر مما تحقق من أرباح فعلية ، فإن الفرق يقيد على الحساب الجديد الذي تم فتحه ، وهو حساب احتياطي المشاركة .

٦ - في حالة الخسارة تتم الاجراءات التالية :

أ - تقوم الشركة خلال ثلاثة أشهر من اغلاق حساباتها ، بتقديم ميزانية مصدقة من فاحص الحسابات إلى البنك .

ب - في حالة رغبة الشركة في استعادة الربح المؤقت أو جزء منه من البنك مما كان قد قيد على حساب المشاركة - إذا كانت اتفاقية المشاركة تنص على ذلك - فإن على الشركة أن تخطر البنك خلال ثلاثين يوماً من انتهاء الاتفاقية ، وإذا لم تقم الشركة بهذا الاشعار خلال تلك المدة ، فإن ذلك يعتبر تنازلاً منها عن تلك الاستعادة ، إضافة إلى أنه يعتبر موافقة من الشركة على قبول الربح القليل الذي تسلمته ، وإقراراً ما قيده البنك على حساب المشاركة .

ج - إذا تبين أن حصة البنك من الربح خلال سنتين من السنوات الثلاث السابقة كانت دون ما قيده على حساب المشاركة ، فإن للبنك الحق في أن يحول ٢٠٪ من استثماره إلى أسهم عادية من أسهم الشركة ، على حساب اضعاف أسهم الشركة ، وذلك بموجب البند ١٢٠ من نظام الشركات لسنة ١٩٨٤ .

د - أما إذا تعرضت الشركة للخسارة خلال مدة اتفاقية المشاركة ، فإن للبنك الحق في أن يحول من أسهم الشركة بما يساوي حصته من الخسارة على حساب اضعاف قيمة أسهم الشركة ، وذلك بموجب نظام الشركات المشار إليه فيما سبق .

هـ - تصدر الشركة كتب توزيع الأسهم، كما ذكر أعلاه، خلال ثلاثين يوماً من طلب البنك. وتكون الأسهم عادية ويصبح البنك مثله مثل أي حامل أسهم آخر، صاحب حق في الانتخابات والتصويت، متمتعاً بأية حقوق أخرى يمنحها القانون للشركات المساهمة.

و- في حالة تعرض الشركة للخسارة خلال مدة الاستثمار بسبب سوء الإدارة، أو عجزها عن تسديد أموال البنك، أو التعويض عن الأرباح لأي سبب مهما يكن، أو عجزت عن تنفيذ أي بند من بنود الاتفاقية، فللبنك - إضافة إلى أي وسائل معالجة أخرى متيسرة - أن يباشر في اجراءات تصفية الشركة، لعله يؤمن ما يستحق له.

ز- في حالة عجز الشركة عن تحقيق الأرباح التقديرية بسبب سوء الإدارة، أو إهمال المديرين المسؤولين، أو إذا تبين أن هناك تجاوزاً على أي بند من بنود الاتفاقية من قبل الشركة، فإن على الشركة أن تتحمل الخسائر جميعها. وعلى الشركة أيضاً - كما هو متفق عليه - أن تتحمل المظل والضرر الذي تعرض البنك له بسبب عجز الشركة عن تأمين الأرباح التقديرية بسبب إهمالها، أو لأي سبب آخر مما ذكر أعلاه. ويعتبر هذا المظل والضرر مساوياً في المقدار للربح المؤقت المتفق على دفعه للبنك بموجب الاتفاقية.*

رابعاً: ش.م.ق (شهادة مساهمة ذات استحقاق): عقد شراكة في الأرباح تتداوله مؤسسات التنمية المالية (م.ت.م):

(ش.م.ق) تمثل شكلاً من أشكال تمويل أي مشروع على أساس الشراكة في الأرباح. وتدخل الشركة في اتفاقية (ش.م.ق) مع (م.ت.م) - مؤسسة تنمية مالية - على الأسس التالية:

١ - تطلب الشركة تمويلاً جزئياً لمشروع معين من (م.ت.م).

* هذا الشرط مغاير للقواعد، والحيلة واضحة لجعل الشركة ملزمة بالأرباح التقديرية والتي ما كانت الشركة لتحصل على التمويل لولا تقديم هذه النسبة المقدرة. (المحرر).

٢ - توافق (م.ت.م) على استثمار مبلغ محدد في المشروع.

٣ - تعهد الشركة بتحمل مسؤولية تنفيذ المشروع وإتمامه من جميع الجوانب، بما يرضي (م.ت.م) حسب جدول التنفيذ. ويعتبر المبلغ المدفوع للشركة قرضاً عليها. وإذا لم يتم إنجاز العمل في الوقت الذي حددته (م.ت.م)، تتحمل الشركة غرامة حسب المعادلة التي بينها بنك الدولة الباكستاني لمثل هذه الغرامات، التي تستوفي على المبالغ التي تقتضها الشركة من وقت إلى آخر، خلال المدة المقررة لإنجاز المشروع*.

٤ - بعد إنجاز العمل من جميع الجوانب وبشكل مقبول من (م.ت.م) ضمن وقت الإنتاج التجاري أو حوالي ذلك الوقت، فإن الموجودات كلها العائدة للمشروع تعتبر ملكاً للمؤسسة (م.ت.م)، تباع للشركة بسعر يساوي الأشياء التالية: المبالغ التي اقترضتها الشركة لإنجاز المشروع، مضافاً إلى ذلك أية غرامات قد تكون فرضت على الشركة، علاوة على نسبة ربح لا تقل عن ١٢٪ تستوفيها (م.ت.م) على مثل تلك المبالغ وللآجال نفسها، إذا استثمرتها في مجالات أخرى، وتكون نسبة الأرباح على مجموع المبالغ والغرامات التي دفعت في سبيل تأمين القيمة التي نسميها «سعر الشراء». وعند اتمام عملية الشراء تقوم الشركة بإصدار (ش.م.ق) معادلة لسعر الشراء المدفوع إلى (م.ت.م)، وتكون الشهادات من الفئات والاستحقاقات التي تنصحب بها (م.ت.م).

٥ - إذا تبين في أي وقت من الأوقات أن سير الانجاز دون الوقت المقرر في جدول المواعيد، وأن المشروع لن يتم ضمن التقديرات المالية المتفق عليها، التي تعتبر أساس هذه الاتفاقية، وزاد التجاوز في النفقات أو توقعنا أن يزيد مستقبلاً على ١٥٪ من الكلفة المقدرة أصلاً، فإن (م.ت.م) تعيد تقييم المشروع. وما دامت (م.ت.م) هي صاحبة القرار المطلق فإنها قد تقرر ما يلي:

أ - أن لا تتجاوز عن التخلف الناتج عن تأخير الانجاز أو أن تتوقف عن تمويل المشروع حسبما يترأى لها. وفي مثل هذه الحال فإن (م.ت.م):

* إن بناء هذه الشهادات على أن تكون قرضاً ثم يبعأ بالقيمة المقترضة وزيادة هومن الربا المحرم مهما قبل في التكيف. (المحرر).

(١) قد تكلف شخصاً آخر أو أحد الشركاء ليقوم باتمام المشروع وتشغيله بدلاً من الشركة.

ويقوم هذا الشخص أو الشريك الذي جاءت به (م.ت.م) بتحمل الأموال الفعلية التي تم استثمارها من قبل ممثلي الشركة جميعها، ويدفعها لهؤلاء الدائنين بعد اجراء تدقيق الحسابات من قبل فاحصي حسابات قانونيين.

(٢) أو تبيع أو تضع يدها على الممتلكات والموجودات عن طريق المناقصة أو البيع بالمزاد العلني، وتخصص عائدات البيع لتغطية استثمارات (م.ت.م) بالدرجة الأولى. وما زاد على ذلك - إن وجد - يستغل بالدرجة التالية لتسديد الممولين الآخرين ودائني الشركة من مديريها المسؤولين.

ب - أو تسمح للشركة باتمام المشروع بالكلفة المعدلة وبالشروط والتعليمات التي تضعها (م.ت.م).

٦ - حصة (م.ت.م) من الأرباح تتناسب طردياً مع نسبة شهادات المساهمة غير المستردة إلى مجموع أموال الـ PLS الأخرى، والاحتياطيات ورأس مال الشركة المدفوع، ومع ذلك ولاعطاء حافز للشركة، فإن (م.ت.م) قد لا تحتفظ إلا بشيء يسير من أرباحها بما يعادل الربح الذي تستوفيه من الشركة بعد ٣٠ يوماً من اغلاق حساباتها نصف السنوية، وتخصص للشركة ٢٪، وتبقى (م.ت.م) لنفسها ما يعادل ١٥٪ فقط من القيمة الاسمية لشهادات المساهمة ذات الاستحقاق (ش.م.ق) لسنة مالية واحدة.

٧ - تفتح الشركة حساب مشاركة مع أي بنك تجاري وطني باسم (م.ت.م) بعد أخذ موافقتها. وتودع في ذلك الحساب الدفعة نصف السنوية المؤقتة من الأرباح دون اشعار أو طلب تفويض لصالح (م.ت.م).

٨ - تدفع الشركة دفعة مؤقتة على حساب الأرباح بمعدل $\frac{1}{8\%}$ حسب حصة الأرباح المتفق عليها في الفقرة السابقة خلال ٣٠ يوماً من انتهاء الأشهر الستة منذ بدء سنة الشركة المالية، ويرفق مع الدفعة نسخة من حسابات الشركة نصف السنوية. وتعتبر هذه الدفعة المؤقتة، دفعة مقدمة من أرباح (ش.م.ق) للسنة المالية، وتسوى

حسابياً في تاريخ الاستحقاق الأخير لشهادات (ش.م.ق). وإذا لحقت بالشركة خسارة في أي سنة مالية تدخل الدفعات المؤقتة في السجلات في حساب احتياطي المشاركة، وتجري تسويتها في هذا الحساب في الاستحقاق الأخير لشهادات (ش.م.ق). وفي حالة تحقيق الشركة أرباحاً تقل عن ١٥٪ من قيمة (ش.م.ق) القائمة، تغطي الشركة ذلك العجز بالوسائل التالية:

أ - تعطي شهادات (ش.م.ق) الصادرة لصالح (م.ت.م) الأولوية في الاستفادة من الأرباح المقررة للتوزيع.

ب - إذا حققت الشركة أرباحاً عالية بحيث زادت أرباح (م.ت.م) على الحصة المقررة لأي سنة أخرى، فإن هذه الزيادة في أرباح (م.ت.م) تقيد أيضاً لحساب احتياطي المشاركة.

ج - إذا كانت أرباح الشركة غير كافية لتأمين العائد المتفق عليه مع (م.ت.م)، وكانت أرباح المساهمين الآخرين غير كافية لتغطية العجز الحاصل في عائدات أسهم (م.ت.م)، يجري قيد العجز على حساب احتياطي المشاركة، ثم ترحل أي زيادة في ذلك الحساب - إن وجدت - إلى أوقات أخرى تالية، احتياطاً لمواجهة العجز في السنة أو السنوات التالية في حصة (م.ت.م).

د - (م.ت.م) لها الحق أن تحول ما لا يزيد عن ٢٠٪ من (ش.م.ق) الخاصة بها إلى أسهم عادية بالسعر السائد، وفي أي وقت ضمن مدة سريان (ش.م.ق). على أن مثل هذه الشهادات لا تصدر، ومثل هذا التحويل من (ش.م.ق) إلى أسهم عادية لا يلجأ إليه إلا إذا هبط مردود (ش.م.ق) في سنتين من السنوات الثلاث على بدء الانتاج التجاري، إلى ما هو دون الحد الأدنى لمعدل المردود الذي وضعه بنك الدولة الباكستاني.

٩ - تتم إعادة الدفع في حساب رأسمال المستهلك خلال سنة مالية معينة، على أساس مجزأ، من دون اعتبار للربح أو الخسارة، وإلى موعد الاستحقاق الأخير لشهادات (ش.م.ق)، ويعد أن يسوّى حساب الخسارة - إن وجدت - من حساب احتياطي المشاركة الذي ينشأ بالأسلوب المبين فيما يلي من أجل هذه الغاية المحددة:

أ - تقوم الشركة بإنشاء حساب احتياطي خاص تسميه حساب احتياطي المشاركة للسنة المالية التي تبدأ منذ تاريخ الانتاج التجاري وحتى تاريخ استحقاق آخر قسط في (ش.م.ق). وتقيد فيه الزيادات الحاصلة في مردود (م.ت.م) من حصتها من أرباح الشركة.

ب - الأموال التي تدفع في حساب احتياطي المشاركة، أو المبالغ التي تدفع منه - إن لزم ذلك - مما تخصصه الشركة، كل ذلك يستغل ويجهز للاستعمال في أي وقت حتى دفع آخر أقساط (ش.م.ق). وأن تخفض حصة الأعضاء من الأرباح، وتدفع لمواجهة أي نقص في السنة أو السنوات السابقة في دفع الحد الأعلى من المردود على (ش.م.ق) المتفق عليه.

ج - دون اجحاف بحق أي تسوية خلال ذلك من حساب احتياطي المشاركة، فإن هذا الحساب سيصنف في نهاية استحقاقات أقساط (ش.م.ق) ودفع آخر تلك الأقساط، وذلك إما: بالتوزيع، أو التسوية، أو التخصيص في أحوال الأولويات التالية:

- (١) دفع أية خسارة في استثمارات (م.ت.م) بالدرجة الأولى.
- (٢) دفع العجز الحاصل في نسبة الـ ١٥٪ الخاصة بـ (م.ت.م) عن السنوات المالية التي لم تتحقق فيها أرباح للشركة.
- (٣) رفع حصة (م.ت.م) إلى ١٥٪ عن السنوات التي تقل فيها أرباح الشركة بحيث لا يصل مردود (م.ت.م) إلى ١٥٪.
- (٤) مواجهة مجموع النقص بشكل عام طوال حياة (ش.م.ق) أثناء صلاحيتها، منذ إصدارها وحتى استحقاقها.

توضيح:

تدل عبارة النقص أو العجز - المستعملة أعلاه، أو في أي مكان آخر، وما لم ينص على خلاف ذلك - على دفعات الربح التي تقل عن ١٥٪ من القيمة الاسمية لشهادات (ش.م.ق)، أو أي جزء من الأصل لا يسترد عند الاستحقاق، وفي الأحوال كلها عند استحقاق (ش.م.ق).

(٥) بعد دفع التخصيصات الواردة في ١ إلى ٤ أعلاه، وبعد مواجهة أي غرامات قد تنتج عن التأخر في الدفعات أو التخلف عنها، يحول أي رصيد باق في حساب احتياطي المشاركة إلى حساب الشركة كمئحة لها مقابل ادائها الفعالة وحسن أدائها.

١٠- عند استحقاق (ش.م.ق.) - إذا أظهرت الشركة خسارة صافية إجمالية، وتآكل المبلغ الأساسي لشهادات (ش.م.ق.) المتداولة :-

أ - تعاد للشركة المبالغ كلها المدفوعة زيادة على الربح الفعلي .

ب - تعامل (ش.م.ق.) القائمة - من دون تجاوز حصة الأعضاء من الخسارة - التي تمثل الحصة النسبية من الخسارة غير المغطاة بعد التحوط للخسارة التي تزال من الأرباح الخاضعة للضريبة، إما بأن تسوّى عند المحاسبة على الأقساط الأخيرة فيها، أو أن تستعيد (م.ت.م.) إلى الشركة، مع احتفاظ (م.ت.م.) بحقتها في شراء أسهم الشركة العادية مقابل دفع الثمن .

١١- إذا تعرضت الشركة للخسارة في أي سنة مالية، فإن (ش.م.ق.) تعامل بالشكل التالي :

أ - تعيد الشركة قيمة (ش.م.ق.) الأساسية بشكل يتفق مع الشروط الأصلية .

ب - تدور الخسارة المترتبة على (م.ت.م.) في أي سنة إلى موعد الامتتحاق النهائي لأقساط (ش.م.ق.) .

ج - عند انتهاء استحقاق (ش.م.ق.) يتم احتساب الأرباح المقبوضة والخسارة التي سيتحملها حملة (ش.م.ق.) . وإذا وجد أن حملة (ش.م.ق.) سيتحملون أية خسارة صافية، فإن تلك الخسارة ستغطى - إن أمكن - من حساب احتياطي المشاركة بالدرجة الأولى .

د - أما الخسارة التي قد تحدث بعد ذلك، فتغطي من احتياطيات الشركة العادية . وإذا استمر وجود خسارة مهما بلغت بعد استعمال الاحتياطيين العادي وحساب احتياطي المشاركة، تتحمل (م.ت.م.) تلك الخسارة بنسبة مساهمتها .

هـ - إذا قامت الشركة بإعادة دفع المبلغ الأصلي، واستلمت (م.ت.م) أرباحها طوال مدة (ش.م.ق) بالمعدل المتفق عليه بالنسبة لأصل الدين القائم، وحتى الحساب النهائي لاستحقاق (ش.م.ق)، فلا يطلب من (م.ت.م) أن تتحمل أية خسارة. وتعتبر قيمة (ش.م.ق) الكاملة قد استردت، وتعيدها مؤسسة (م.ت.م) إلى الشركة بعد الغائها حسب الأصول. وإذا تبقى أي مبلغ في حساب احتياطي المشاركة بعد تخصيص ما يكفي لدفع عائدات (م.ت.م) بمعدل ١٥٪ على حسابها غير المسدد طول حياة (ش.م.ق)، وبعد تسديد المبلغ الأصلي وأية غرامات قد تكون فرضت بسبب التخلف أو التأخر في التسديد، فإن هذا المبلغ المتبقي يعطى للشركة كمنحة مقابل حسن الأداء، تعيد استثمارها أو توزعها على المساهمين كما تراه الشركة مناسباً.

و- إذا اضطرت (م.ت.م) عند الحساب الختامي - وبتاريخ الاستحقاق - إلى تحمل أية خسارة، فإن لها الحق أن تشتري من أسهم الشركة بما يعادل الخسارة التي مستغليها أو تتحملها.

١٢ - استثمارات (م.ت.م) وأية عائدات أخرى لها محتملة في (ش.م.ق) أو غير ذلك، تعتبر مضمونة برهن من الدرجة الأولى على ممتلكات الشركة كلها الحالية والمستقبلية، سواء المنقولة منها وغير المنقولة، وكذلك مضمونة برأس المال غير المدفوع - إن وجد - وأية موجودات متداولة أخرى.

١٣ - تقوم الشركة بتسديد القيمة الأصلية لشهادات (ش.م.ق) على دفعات نصف سنوية، بعد مرور سنة على بدء الانتاج التجاري، وبعبارة أخرى، بمبالغ تقررها (م.ت.م).

١٤ - يحق للشركة، قبل استحقاق (ش.م.ق) النهائي أن تعيد شراء (ش.م.ق) القائمة بأن تدفع:

أ - ضمنية لتغطي أي نقص - إن وجد - بين الربح الفعلي والربح المقرر في حدود ١٥٪، وعلى (ش.م.ق) القائمة أن تعوض خسارة القيمة الصافية الناتجة عن تراكم الخسارة.

ب - أو مبلغاً معادلاً للخسارة التي تحملتها (م.ت.م) على (ش.م.ق) التي تم استردادها فعلاً.

ج - أو مبلغاً مساوياً للنقص الحاصل بين الأرباح المدفوعة فعلاً، ومتوسط أرباح (ش.م.ق) التي تم استردادها.

د - أو تعويضاً عن الخسارة في المكاسب المستقبلية المحسوبة على أساس تجميع تلك المكاسب المستقبلية.

هـ - أو بدفع أية مستحقات أو نفقات أو رسوم قائمة عليها.

والى أن يتم تسديد المبلغ الأصلي وما يترتب عليه من أرباح (ش.م.ق) مع أية مستحقات أخرى بموجب هذا الترتيب، أو بموجب قانون الائتمان، أو أية وثيقة تصدر وتكون لصالح (م.ت.م)، وتعاد الأموال جميعها إلى (م.ت.م) بشكل ترضى عنه، فإن الشركة لا تستدين أو تضغط على موجوداتها الثابتة إلا في حالة تسلمها احالة خطية مسبقة من (م.ت.م)، وبالشروط والتعليمات التي توافق عليها وتحررها النقابة خطياً.

١٥- توافق الشركة كذلك على ما يلي :

أ - أن تمتلك (م.ت.م) حق تعيين مدير عن (ش.م.ق) في مجلس إدارة الشركة من وقت لآخر.

ب - أن تدفع الشركة - من وقت إلى آخر - رسوماً ربع سنوية بمعدل $\frac{1}{4}\%$ عن المبالغ غير المسددة من أصل الاستثمار.

ج - أن تدفع الشركة إلى (م.ت.م) رسوم تصديق بمعدل $\frac{1}{4}\%$ ، ورسوم كشف على المشروع بمعدل $\frac{1}{4}\%$ من قيمة الاستثمار المدفوعة.^٨ ويتكرر تحصيل هذين الرسمين عند كل استثمار تال أو كفالة أو غير ذلك، من أجل تغطية أية تجاوزات، أو الحاجات الإضافية للتمويل.

د - أن تدفع الشركة إلى (م.ت.م) رسم اشراف على المشروع بمعدل واحد في الألف سنوياً من المبالغ القائمة عليها من أموال المساعدة، مضافاً لذلك أية مصاريف طارئة.

هـ - أن تطلب الشركة إلى مديريها المسؤولين أن يتعهدوا بتأمين الأموال اللازمة لتغطية النفقات الزائدة - إن وجدت - من أموالهم الشخصية على أن يكون ٤٠٪ منها على الأقل من احتياطي رأس المال.

و- أن تطلب الشركة إلى مديريها المسؤولين أن ينظموا تعهداً مقبولاً من (م. ت. م) - ما دامت أموال (م. ت. م) في الاستثمار قائمة - يقضي بأن لا يتصرفوا بأسمهم، أو يحولوا إدارة مشروع الشركة لغيرهم دون موافقة خطية مسبقة من (م. ت. م).

ز- أن يضع المديرون المسؤولون أسهمهم في الشركة تحت تصرف (م. ت. م) عندما تشاء.

ح - أن لا تصرح الشركة عن أية فساتم، أو تباعها، أو تمنح أسهم مجاملة خلال هذه المدة لأي من أموالها المستحقة، أو القابلة للدفع إلى أي عضوفي (م. ت. م) ضمن هذه الاتفاقية، إلّا بعد أخذ موافقة خطية مسبقة من (م. ت. م).

ط - أن تشرف (م. ت. م) على اقامة المشروع وتنفيذه، وتؤمن - حيث يلزم ذلك - مستشارين وخبراء على حساب الشركة من أجل هذه الغاية.

ي - أن يكون لـ (م. ت. م) الحق في أن تكلف فاحص حسابات غير فاحص حسابات الشركة المعين، ليقدم لها تقريراً خاصاً عن أوضاع الشركة. لأن مثل هؤلاء المحاسبين سيتأكدون من قيام موجودات الشركة في مواقعها الطبيعية، وهو ما تتقاضى عليه (م. ت. م) رسماً. وتكون النفقات على حساب الشركة.

ك - أن تستغل الشركة جميع ما لديها من أموال خلال مدة الانشاء لاتمام المشروع حسب الخطة التمويلية التي أقرتها (م. ت. م). وفي حالة تعرض المشروع إلى تجاوزات أو نقص في الأموال، فإن الشركة تتوقف عن دفع أية مبالغ أو فوائد لأي مؤسسة دائنة أخرى خلال مدة الانشاء، إلّا إذا حصلت على موافقة خطية مسبقة من (م. ت. م). وعلى المديرين المسؤولين من جهة أخرى أن يعملوا على تسديد المبالغ المطلوبة مع فوائدها من حساباتهم الخاصة، على أن يخصص ٢٥٪ منها للاستثمار من احتياطي رأس المال في الشركة.

ل - نمشياً مع توجيهات الحكومة ، أوإذا رغبت (م . ت . م) في أي وقت أن تجري تعديلات على أية شروط أو بنود في الاتفاقية ، أوعبرت في ادراج شروط أخرى ، فإن الشركة توافق وتتعهد بأن تدخل في اتفاقية لاحقة مع (م . ت . م) . وتعتبر هذه الاتفاقية اللاحقة جزءاً لا يتجزأ من الاتفاقية الأصلية .

م - إذا لم ينجز المشروع خلال ١٢ شهراً من تاريخ استلام كتاب التصديق ، فإنه يعاد تقييم المشروع ليعاد النظر فيه من قبل مجلس إدارة (م . ت . م) . ويستوفى رسم إعادة تقييم بنسبة ١٠٪ من رسم الكشف الأصلي على المشروع محسوباً على المبلغ الأصلي ، وعلى الأموال التي دفعتها مؤسسة التنمية ، وقيمة أي كفالة قائمة . وتقوم الشركة بدفع هذا الرسم الذي يعتبر غير قابل للاسترداد بغض النظر عن النتائج التي قد تتمخض عنها إعادة التقييم .

ن - إذا أبلغت الشركة بأية شروط عن طريق أي مستند غير مشمول في هذه الاتفاقية ، فإن تلك الشروط تعتبر جزءاً من الاتفاقية الأصلية .

س - أن تدفع الشركة إلى (م . ت . م) عمولة بمعدل ١٪ من قيمة الأموال المستثمرة ، وعمولة أخرى بمعدل ١٪ (واحد في الألف) من قيمة القسط الخاص بالمبلغ الأصلي الذي يدفع في تاريخ الاستحقاق . وكذلك يدفع مبلغ ١٠٠٠ روبية تسمى رسم انتداب قيم من (م . ت . م) .

خامساً : اتفاقية مساعدة مالية :

عقد مشاركة في الأرباح كما هو متداول في مؤسسات

مالية متخصصة في تلبية حاجات الصناعات الصغيرة :

تعمل المؤسسات المالية المتخصصة على تأمين الأموال اللازمة للاتفاق على الأعمال الصغيرة على أساس المشاركة في الأرباح .

— خصائص هذه الاتفاقية :

١ - يتقدم عميل يرغب في القيام بعمل صغير بطلب مبلغ معين من المال لا يتجاوز حداً معيناً ، لعمل معين .

- ٢ - توافق المؤسسة على تسليم مساعدة مالية معينة للعمل المذكور.
- ٣ - تتطلب المؤسسة كفيّلين شخصيين (يسري على ورثتهما ما يسري عليهما بالأصالة أو الوكالة) يتعهدان بتسديد الالتزامات المترتبة على العمل طالب المساعدة المالية، في حالة تخلفه عن تنفيذ شروط الاتفاقية.
- ٤ - تمنح المؤسسة المساعدة المالية لمدة ٣ سنوات من تاريخ التصديق عليها.
- ٥ - يتقاسم الطالب والمؤسسة الأرباح والخسائر في ضوء الشروط التي سترد في ٦ إلى ١٠ فيما بعد.
- ٦ - تقرر المؤسسة نسبة الربح والخسارة في ضوء مبلغ المساعدة المالية، وقيمة موجودات الطالب كما قدرتها المؤسسة. وتعتبر تقديرات المؤسسة للموجودات نهائية وملزمة للطالب.
- ٧ - إذا زادت الأرباح المعلنة من قبل العميل أو تعادلت مع الربح المتوقع، كما سيُرد في (٩) مما يلي، فإن المؤسسة تقبله دون تعليق أو تحفظ كما صرح العميل بذلك، حيث لا يشك في صحة الأرباح المصرح بها.
- ٨ - إذا نقص الربح المعلن عن المعدل المذكور في (٩) أدناه، أو إذا أعلن العميل عن خسارة، فإن المؤسسة في هذه الحالة ترفض الربح أو الخسارة المصرح بهما، وتقوم بإجراء امتحان لأصالة العملية وفحص حسابات شامل لهذا الربح أو الخسارة، ويقوم بذلك فأحصو حساباتهما أو آخرون بالنيابة عنها. وما تقررته المؤسسة بعد الفحص والامتحان من ربح أو خسارة يعتبر ملزماً للعميل.
- ٩ - تحدد المؤسسة للعميل معدلاً متوقعاً للربح. وإذا لم يقدّم العميل بتقديم كشوفات حساب للمؤسسة لتجري الفحص والامتحان عليها خلال المدة المطلوبة منه، فإنه يعتبر قد حقق أرباحاً لا تقل عن المعدل المتوقع المحدد له من قبل المؤسسة لتلك السنة.
- ١٠ - يسدّد أصل المساعدة المالية مع أية مصاريف أو نفقات أخرى على أقساط شهرية، يدفعها العميل للمؤسسة دون النظر إلى أن العمل لم يكن قد حقق أي ربح.
- ١١ - يقوم العميل أو وكيله برهن ملك لصالح المؤسسة تأميناً للمساعدة المالية التي دفعتها

المؤسسة للعميل. وتبقى هذه الرهنية قائمة مع جميع حقوق الراهن ومصالحة، إلى حين تسديد مستحقات الشركة كلها أو جزء منها.

١٢- إذا حدث نقض لبند الاتفاقية أو شروطها فإن للمؤسسة صلاحيات، دون الرجوع للمحاكم، تخولها أن تضاع يدها على الملك المرهون، وكذلك أن تقوم ببيع المرهون وفاء لقيمة المساعدة المالية، ويعتبر العميل وكفيله أو الراهن مسؤولين شخصياً عن أي رصيد يتبقى مستحقاً بعد ذلك.

١٣- يرهن العميل أملاكه أيضاً لصالح المؤسسة تأميناً لسداد مستحقاتها.

١٤- للمؤسسة الحق في الأوقات جميعها، ودونما حاجة إلى إخطار العميل، بل على العكس، وعلى حسابه، أن تدخل أي مكان يحوي بضائع العميل لتقوم بفحصها وتقدير قيمتها، أو تحصل على التفاصيل كلها، وتتصرف بالبضائع عندما يتخلف العميل عن الوفاء بأي التزام للمؤسسة.

١٥- إذا تبين في أي وقت من الأوقات أن مجموع المساعدة المالية وحصة المؤسسة من الأرباح مضافاً إليها أية مصاريف أو نفقات أخرى تزيد على سعر الكلفة أو سعر السوق الذي تساويه قيمة ملك العميل المرهون، فإنه يترتب على العميل أن يسدد الفرق حالاً، إما بدفعه نقداً أو زيادة الأملاك المرهونة للمؤسسة، وضمن ما تقرره المؤسسة نفسها.

١٦- يؤمن العميل لصالح المؤسسة - ولصالحه - البضائع أو الأملاك المرهونة جميعها، ضماناً للمساعدة المالية التي منحتها المؤسسة، ويتم التأمين لدى أي مكتب تأمين تسميه المؤسسة من وقت لآخر، ويتم دفع الأقساط من قبل العميل.

١٧- للمؤسسة أن تنهي هذه الاتفاقية متى شامت دون بيان أسباب، ودون أن يكون العميل قد خالف أية شروط أو بنود في تلك الاتفاقية. وعلى العميل أن يقوم حالاً بتسديد أصل المساعدة المالية المتبقي مضافاً إليه حصة المؤسسة من الأرباح، عدا أية نفقات أو مصاريف، أو غير ذلك مما يتعلق بالعملية كلها* :

* هذه المعاملة حسب شروطها المعروضة لا تملكونها قرصاً ردياً بكل خصائصه المعروفة. (المحرر).

سادساً: تعليق مختصر على تطبيق عقود المشاركة في الأرباح في قطاع البنوك الباكستانية :

تحتاج روح استبدال التمويل المبنى على المشاركة في الربح والخسارة بالتمويل المبنى على الفائدة إلى عنصرين أساسيين :

١ - الغنم بالغرم، أي أنه لا يحق لأي طرف في الاتفاقية أن ينال مغنماً دون أن يتعرض للخسارة أو يتحمل مغراً.

٢ - التساوي والتوازي، أي أنه لا ينال أي طرف في الاتفاقية فائدة لا يستحقها بحكم المركز في مقابل الطرف الآخر في مركزه الآخر.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار العلاقة بين البنك وبين من يستثمرون أمواله، نجد أن العنصرين المذكورين أعلاه كليهما غير مثبتين في اتفاقيات المشاركة في الأرباح المنتشرة في قطاع البنوك الباكستاني في هذه الأيام.

وتعامل البنوك بشكل رئيسي في علاقاتها مع مستثمري أموالها، وفي ٩٠٪ من عملياتها بمبدأ زيادة السعر. وهذا المبدأ يستعمل بشكل لا ينطوي على أي عنصر من العناصر المذكورة أعلاه. ومن هنا كانت زيادة السعر مطابقة للفائدة، إن لم تكن أسوأ من ذلك. ففي الحقيقة يعتبر مبدأ زيادة السعر - كما هو مستعمل الآن - أسوأ من التعامل بالفائدة، لأنه يسبب لمن يتعامل به عناء أكبر، خاصة ما يتعلق منه بإعداد المستندات. فالبنك لا يتحمل أية مسؤولية عن البضاعة بالنسبة للنوعية أو الكمية، أو عن تسليم أي شيء مما له علاقة بالبضاعة موضوع الاتفاقية. وإنما يستوفي البنك زيادة في السعر معلومة تتأثر بزمزيم التسديد. ولا يشارك البنك، أو يتحمل أية أخطار. وهو في هذه الحال، يقبض زيادة السعر على نحو يعتبر مخالفاً لمبدأ الغنم بالغرم.

أما المبدأ الثاني الذي تتعامل البنوك به في علاقاتها مع الذين يستثمرون أموالها فهو مبدأ المشاركة. وهو في البنوك قليل الوجود. في حين تتعامل به على نطاق واسع مؤسسات التنمية المالية، أو مؤسسات التمويل المتخصصة، وهذه المؤسسات - وهي تتعامل بهذا المبدأ - تكون بعيدة كل البعد عن روح التعامل به. وعلى ضوء ما نلاحظه في البنود (من

ثالثاً إلى خامساً) المذكورة في بحثنا هذا، فإن البنك تؤمن نفسها دائماً بمردود يكاد يكون ثابتاً (١٥٪ غالباً) على المبالغ التي تدفعها، وتسمى هذا المردود معدل الربح المتوقع أو المعدل الذي أنتجه المشروع. فالبنك لا يستوفي أكثر من هذا المعدل وإن أنتج العميل ربحاً أعلى من المعدل المتوقع، ولا يطالب عادة بزيادة حصته أسوة بالعمل نفسه. أما إذا تدنى الناتج عن المعدل المتوقع المذكور في الاتفاقية فإن البنك لا يتنازل عن ذلك المعدل المتوقع ويستوفيه كاملاً. وفي بعض الحالات النادرة وحين يتعرض العميل إلى خسارة مستمرة خلال بضع سنوات، فإن البنك قد يقبل (وليس ذلك بالضرورة قائماً) مردوداً أقل من معدل الربح المتوقع المذكور في الاتفاقية. وقد أعدت الاتفاقيات بشكل يجعل مساهمة البنك في الخسارة أمراً غير موجود أو قائم.

فكل رحلة (مهما طال أمدها) تبدأ بالخطوة الأولى، وقد نظمت الاتفاقيات الواردة في هذا الفصل متأثرة بروح الخطوة الأولى. أما مدى تجاوب العلماء المسلمين واقتصاديينهم مع مبدأ الخطوة الأولى، وإقراره بالاجماع والايجاب، فهو سؤال لم تتم الاجابة عليه بعد. وإذا استطاعت هذه الاتفاقيات أن تضيف غضن تعاسة في جبين شايولوك، فإنني أستطيع القول بأننا قد بدأنا بالخطوة الأولى*.

سابعاً: شهادات المضاربة:

ليس للمصارف في باكستان اجراء المضاربات مع العملاء على أساس الالتزامات، لأن إعداد عقود المضاربة يتم بموجب قانون المضاربة فقط، ولكن بوسع المصارف أن تقوم بشراء شهادات المضاربة الخاصة بالشركات المسجلة بقانون المضاربة، كما يجوز للمصارف أن تسجل كشركات مضاربة لمشاريع محددة. وقد تم بيان المعالم البارزة لقانون المضاربة في هذا القسم من البحث.

ومن بين المصارف التجارية قام بنك أجنبي واحد حتى الآن بترويج المضاربة، ولكن تفاصيل هذه المضاربة ليست متوافرة بعد.

* لقد أسلفت هذه الاتفاقيات طعنة شقاء في روح الفكر الإسلامي المتوثب للإصلاح الحقيقي، وإن هذه الصور الواضحة التحايل هي دليل على ضعف الالهام لحقيقة ما هو مقصود في شريعة الرحمن. (المحرر).

المعالم البارزة لقانون المضاربة في باكستان

أولاً: تسجيل شركات المضاربة:

١ - لا يسمح لأي من شركات المضاربة بالشروع في العمل دون التسجيل لدى المسجل الخاص.

٢ - يمكن للمضاربة أن تكون بالوصفين التاليين:

أ - المضاربة متعددة الأغراض التي تشمل أكثر من غرض واحد أو مشروع واحد.

ب - المضاربة ذات الغرض أو المشروع الواحد.

٣ - تكون المضاربة إما لزم من محدد أو غير محدد.

٤ - يجب أن يكون طلب طرح سندات المضاربة مقروناً بنشرة تمهيدية خاصة بالاصدار تشتمل على المعلومات التالية:

أ - اسم المضاربة ونوعها.

ب - شروط المضاربة التي ينوي طرح سندات وأقسامها ومبالغها.

ج - خطة العمل وأهدافه وأسس توزيع الأرباح.

د - المبلغ الذي ترغب شركة المضاربة في الاشتراك فيه في المضاربة باسمها الخاص مشفوعاً بالبيانات تبين مقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

هـ - نموذج شهادات المضاربة.

و - أية أمور أخرى يقتضي بيانها.

٥ - تقوم الحكومة الفدرالية بتعيين مجلس شرعي يتكون من عدة أعضاء، وبشروط ووظائف تحدد حسب ما تمليه الحاجة.

٦ - لا يسمح بالمضاربة التي تتعارض وتعاليم الإسلام، وعلى المسجل ألا يسمح بطرح سندات المضاربة إلا إذا أصدر المجلس الشرعي شهادة خطية منه توضح أن طبيعة العمل المزمع القيام به لا يتعارض والتعاليم الإسلامية.

٧ - يصدر المسجل، بعد حصوله على شهادة خطية من المجلس الشرعي، وبعد أن يتأكد من أن الاصدار يخدم المصلحة العامة، شهادة بالشكل المنصوص عليه

بالسماح باصدار سندات المضاربة بالشروط المناسبة، بما فيها شروط العمل المنوي القيام به، ومصاريف إدارة أموال المضاربة، والموجودات والأصول والأموال الأخرى المتعلقة بأسلوب الإدارة وتوزيع الأرباح. ويشترط المسجل قبل اصدار هذه الاجازة أن يسمح له باصدار التعليمات لشركة المضاربة بضرورة إجراء التعديلات أو الاضافات أو الحذف من النشرة التمهيدية بالشكل الذي طلبه المجلس الشرعي أو بالشكل الذي يراه ضرورياً.

٨ - يجوز للمضاربة أن تقاضي أو تقاضي باسمها الذاتي وعن طريق شركة المضاربة.

٩ - تكون أصول كل مضاربة وديونها مستقلة ومنفصلة تماماً عن أصول وديون المضاربات الأخرى، وكذلك عن أصول وديون شركة المضاربة.

١٠ - تحتفظ شركة المضاربة بسجل يشتمل على أسماء حملة شهادات المضاربة بالشكل والبيانات الضرورية لهذه الغاية.

١١ - تكون شهادات المضاربة قابلة للتحويل بالشكل المنصوص عليه في النشرة التمهيدية الخاصة بالمضاربة.

١٢ - تعد شركة المضاربة، خلال ستة أشهر من انتهاء السنة المالية للمضاربة الأمور التالية، وتقوم بتزويد حملة شهادات المضاربة بها:

أ - الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر.

ب - تقرير عن أوضاع العمل بالمضاربة ونشاطاته واحتمالاته ومبالغ الأرباح المنوي توزيعها عليهم.

ج - تقرير مدققي الحسابات عن الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر.

١٣ - يقوم بتدقيق حسابات المضاربة، محاسب قانوني مؤهل وفقاً لنصوص قانون المحاسبة القانونية الصادر عام ١٩٦١م وأحكامه، ويتم تعيينه من قبل شركة المضاربة بموافقة المسجل. وتكون له الصلاحيات والواجبات والحقوق نفسها التي يتمتع بها مدققو حسابات الشركات وفقاً لأحكام قانون الشركات الصادر عام ١٩١٣م. كما تكون له تلك الصلاحيات والحقوق والواجبات المنصوص عليها أو التي يجوز النص عليها في هذا المرسوم أو في التعليمات والأنظمة.

وعلاوة على ذلك، يجب على مدقق الحسابات أن يبين رأيه في التقرير الذي يصدر عنه فيما إذا كان العمل الذي تم القيام به والاستثمارات الموظفة والنفقات التي تكبدتها المشاركة، مطابقة لشروط المضاربة وأحكامها وأهدافها.

١٤- لا يسمح لشركة المضاربة أو لأي من مديريها أو أقربائهم الحصول على قروض أو ائتمان أو تسهيلات من أموال المضاربة أو بالاستناد إلى أصولها وموجوداتها.

١٥- يتعين على شركة المضاربة أن تسهم وتشارك بما لا يقل عن ١٠٪ من مجموع أموال شهادات المضاربة الصادرة عنها للاكتتاب العام.

١٦- لا يسمح لأي من شركات المضاربة أن تمارس أي عمل من النوعية نفسها، أو تنافس عملاً يجري القيام به تحت مضاربة أخرى طرحت الشركة نفسها سنداتها.

١٧- تكون مكافأة شركة المضاربة عن سندات المضاربة الصادرة عنها، عبارة عن نسبة مئوية محددة من صافي الأرباح السنوية للمضاربة وعلى أن لا تتجاوز ١٠٪ من صافي الأرباح التي تحسب بالطريقة التي تحدد لاحقاً.

ثانياً: التصفية :

١ - تجري تصفية المضاربة التي طرحت سنداتها لغرض محدد أو لمدة محددة من قبل الشركة نفسها المصدرة للسندات عند اتمام الغرض المحدد أو عند انتهاء المدة المحددة، حسب الحالة، شريطة الوفاء بالشروط التالية :

أ - أن يقدم جميع مديري شركة المضاربة بياناً محققاً ومثبتاً بشهادة قَسَم خطية تبين أنهم قاموا بإجراء مسح أو استبيان شامل لشؤون المضاربة، وتبين أنه يمكن للمضاربة أن تتحرر من التزاماتها، وتدفع الأموال لحملة الشهادات المكتتب بها، وما يتحقق لهم من حقوق كاملة خلال مدة اثني عشر شهراً من تاريخ انتهاء المدة المحددة للمضاربة، أو من تاريخ اتمام الغرض المحدد حسب الحالة .

ب - يجب أن يُدعم البيان المتقدم ذكره في الفقرة (أ) أعلاه بتقرير من مدقق الحسابات القانوني حول أوضاع المضاربة، ولا يكون لهذا البيان أي أثر أو

نتيجة إلا إذا حفظ لدى المسجل بعد المصادقة عليه، وذلك خلال تسعين يوماً من تاريخ انتهاء الأجل المحدد للمضاربة، أو اتمام الغرض المحدد لها وفقاً لما تكون الحالة عليه.

٢ - تجري تصفية المضاربة قضائياً بطلب يقدمه المسجل في الحالات التالية:

أ - إذا لم يتم تقديم البيان للحفظ لدى المسجل بعد مصادقته عليه خلال المدة المحددة التي سبق ذكرها، وكانت المضاربة لمدة محددة، تجري تصفيتها عند انتهاء المدة المحددة لها. وإذا كانت المضاربة لغرض محدد، تجري التصفية القضائية عند اتمام الغرض المحدد لها.

ب - في حالة أي مضاربة، يعلن المسجل ما يلي:

(١) أن المضاربة بوضع لا يمكن معه إعفاؤها أو تحريرها من التزاماتها.

(٢) أن الخسائر التراكمية للمضاربة قد تجاوزت ٥٠٪ من مجمل الأموال التي اكتسب بها حملة شهادات المضاربة. أو:

(٣) شرع أو يشرع بأعمال المضاربة لأهداف الغش والخداع أو بنية خداع حملة شهادات المضاربة أو الدائنين أو أي شخص آخر.

ج - إذا كان رأي القضاء أنه من العدل والانصاف تصفية أعمال المضاربة.

٣ - يمكن للحكومة الفدرالية أن تعلن في الجريدة الرسمية عن تشكيل محكمة أو أكثر لفائيات هذا المرسوم، وحين يتم تشكيل أكثر من محكمة واحدة، عليها أن تحدد في ذلك الإعلان منطقة السلطة القضائية أو درجة الحالات القضائية التي يسمح لكل من هذه المحاكم مباشرة سلطتها القضائية بموجب هذا المرسوم.

المناقشات

١ - الدكتور علي الفقير:

تكلم الباحث في اتفاقية إعادة الشراء فذكر أنها نموذج مشروع إسلامي، وأعتقد أن هذه من الأمور التي لا يناقش في حرمتها، وأوضح دليل على ما أذهب إليه عبارته في البحث نفسه حيث قال: لو كنت بحاجة إلى عشرة آلاف روية من البنك - فهو يريد أن يقترض مالا من البنك - فإن البنك يطلب مني أن أبيع شيئا من عندي وإن كان لا يساوي هذا المبلغ كالتلفزيون مثلاً. فالبنك لا يريد الشراء ولكنه يتخذ من الشراء ذريعة للحرام. وهذا تحايل يحرمة الشرع، وهو تعجن على الإسلام - فيما إذا اعتبر أسلوباً إسلامياً - وعليه، فإني أقترح ضرورة قيام هيئة رقابة شرعية عليا تراقب البنوك الإسلامية كلها.

٢ - الدكتور زكريا القضاة:

أؤيد ما ذكره الدكتور علي الفقير بالنسبة لأسلوب الاستثمار الثاني الذي ذكره وهو اتفاقية إعادة الشراء، وأرى أن الأسلوب الأول - وهو الاتفاقية المبنية على زيادة السعر - أسلوب غير صحيح.

٣ - السيد عبد اللطيف الصبيحي:

إن ما ذكره الباحث من أن العميل إذا سدد في الوقت المحدد يعطى منحة، وإذا تأخر عن الدفع يغرم بـ ٢٠٪، فهذا ربا واضح. وأما استعمال التلفاز للبيع والشراء فهو تحايل، وهو ما كانت تستعمله صناديق الأيتام هنا قبل اصلاح تعاملها وهذا له إثم إن لم يتحلى وإثم الربا.

٤ - الدكتور م. فهيم خان :

لقد وجّه إليّ سؤال محدد حول ما قيل إن بيع العينة محرّم، وأنا لا أستطيع معارضة هذا الأمر، ولكن دعوني أطلعكم على الدفاع الذي يقدمه مصرفيو باكستان عندما يستخدمون بيع العينة على أساس أنه أسلوب إسلامي، فهم أولاً يحصلون على فتوى المفتي بأن بيع العينة مسموح به، وعليه، فهم يستخدمون هذا البيع لأن المفتي أجاز ذلك. وهم يقولون ثانياً بأن بيع العينة مسموح به في بعض الحالات، وذلك عندما لا يتوافر حل آخر لآلة مشكلة، وقد توصلوا إلى حيلة، وهم يستخدمونها في هذه الحالة على أساس كونها حيلة.

الدراسة الثانية :
تجربة بنوك فيصل الإسلامية -
عقد المراجعة وعقد المضاربة :
دراسة تطبيقية

الدكتور شوقي إسماعيل شحاته

تجربة بنوك فيصل الإسلامية - عقد المرابحة وعقد المضاربة: دراسة تطبيقية

الدكتور شوقي إسماعيل شحاته *

في إطار أهداف الندوة التي تتلخص في:

- دراسة القضايا المتعلقة بتطبيق عقد المرابحة، لتوفير التمويل لقطاعات التجارة والصناعة والزراعة والاسكان وغيرها.
- تحديد القضايا العملية والصعوبات في تطبيق عقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي.
- تبادل الآراء في مجال النظام المصرفي والتمويل الإسلامي.
- اقتراح السبل والوسائل الفعالة لتطبيق عقد المرابحة في البنوك الإسلامية.
- والتزاماً بمنهج الندوة الموحد في الدراسات التطبيقية، ينقسم هذا البحث في «تجربة بنوك فيصل الإسلامية - عقد المرابحة وعقد المضاربة: دراسة تطبيقية» - خمسة أقسام:

القسم الأول:

خطوط عريضة لاستراتيجية التمويل، والاستثمار والتوظيف، والعائد، ومؤشرات الأهمية النسبية لمصادر الأموال واستخداماتها.

القسم الثاني:

طبيعة عقد المرابحة والتفاصيل العملية في التطبيق المعاصر كما هو معمول بها في بنوك فيصل الإسلامية.

• المستشار المالي لبنك فيصل الإسلامي المصري، القاهرة - جمهورية مصر العربية.

القسم الثالث:

مشكلات وقضايا، وآفاق جديدة في عقد المراجعة وحلول مقترحة.

القسم الرابع:

مفهوم «المضاربة الشرعية» وطبيعتها وأهميتها والتفاصيل العملية لتطبيق عقد المضاربة في بنوك فيصل الإسلامية.

القسم الخامس:

آفاق جديدة وخطوط عريضة لنظام حساب الاستثمار المخصص في إطار المضاربة الشرعية.

— القسم الأول:

خطوط عريضة لاستراتيجية التمويل، والاستثمار والتوظيف، والعائد، ومؤشرات الأهمية النسبية لمصادر الأموال واستخداماتها في بنوك فيصل الإسلامية:

١ - مصادر الأموال الداخلية - حقوق الملكية:

وتتمثل في رأس المال المدفوع، والاحتياطيات، والأرباح المرحّلة من سنوات سابقة، وصافي الربح العام.

بلغ عدد البنوك الإسلامية الأعضاء في الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية - حتى وقتنا الحاضر - ستة وعشرون مصرفاً، منها تسعة من بنوك فيصل الإسلامية في كل من القاهرة، والسودان، والبحرين، وقبرص، والنيجر، وغينيا، والسنغال، وجزر البهاما، وأخيراً مؤسسة فيصل للتمويل باسطنبول - تركيا التي تأسست في ٢٣ يناير ١٩٨٥م.

وبلغت رؤوس الأموال المدفوعة عن البنوك الأربعة الأولى في نهاية ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م - المتاحة بياناتها - ما تعادل جملته مَقومة^(١) بالدولار الأمريكي ٩٨,٧ مليون دولار. أما مؤسسة فيصل للتمويل بتركيا التي بدأت أعمالها في ٢ أبريل ١٩٨٥م فقد بلغ رأس مالها المدفوع ٥٠٠٠ مليار ليرة تركية، أسهمت فيها دار المال الإسلامي بنسبة ٥١٪، وبنك فيصل الإسلامي المصري، وبنك فيصل الإسلامي السوداني، وبنك فيصل الإسلامي بالبحرين.

وفيما يلي بيان بمؤشرات الأهمية النسبية لحقوق الملكية في أربعة من بنوك فيصل الإسلامية من رأس المال المدفوع، والاحتياطيات، والأرباح، منسوبة لمجموع مصادر الأموال - مجموعة الميزانية - في نهاية ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م:

(١) سير مصطفى متزلي، هيكل مصادر الأموال واستخداماتها بالبنوك والمؤسسات الإسلامية: ٦٥.

جدول رقم (١)
(الأقرب مليون دولار أمريكي)

مجموع الميزانية	اجمالي المصادر الداخلية	الاحتياطيات والإيرادات	رأس المال المتدفق	النسبة
١٨٦٢	%٣	٥٣,٥	٤٠	١ - بنك فيصل الإسلامي المصري ^(١)
٢٥٠	%٣١	٧٨,٦	٣٢,٦	٢ - بنك فيصل الإسلامي السوداني
٢٧٣	%٩	٢٤,٥	٢٠, -	٣ - مصرف فيصل الإسلامي - البحرين
٢١	%٣٠	٦,٢	٦,١	٤ - بنك فيصل الإسلامي - قبرص
٢٤٠٦	%٦٩,٧	١٦٢,٨	٦٤,١	٩٨,٧

(١) زبد رأس المال المتدفق إلى ٧٠ مليون دولار أمريكي، والاحتياطي إلى ٢٩,٦ مليون دولار، بمجموع قدره ٩٩,٦ مليوناً في وقتها الحاضر.

وتعكس هذه المؤشرات تفاوت الأهمية النسبية لحقوق الملكية - المساهمين - لمجموع المصادر الداخلية الذاتية للأموال بين ٣٪، و ٣١٪ الأمر الذي لا شك في أنه ينعكس ويحكم خطة الاستثمار والتوظيف وطرق وأساليب التمويل والتركيب القطاعي .

٢ - مصادر الأموال الخارجية - التمويل الخارجي :

(أ) الحسابات الجارية وحسابات الاستثمار (الودائع تحت الطلب والاستثمارية) :

وفقاً للمفاهيم والمبادئ الإسلامية في استراتيجية التمويل، وأحكام الشريعة الإسلامية بتحريم التعامل والتمويل بأسلوب القروض بفائدة ثابتة مضمونة، ومحددة مقدماً بنسبة من رأس مال القرض، وهي الربا بعينه، برزت إلى الوجود في ميزانيات البنوك الإسلامية مصادر للأموال الخارجية والتمويل الخارجي في إطار الغنم بالغرم، والكسب بالخسارة، والخراج بالضمان، والمضاربة الشرعية، وحسابات الاستثمار (الودائع الاستثمارية).

أما الحسابات الجارية، فهي ودائع تحت الطلب يضمن البنك رد قيمتها بالكامل، وله أو عليه كل عائد استثمارها وتوظيفها.

وفيما يلي بيان بمؤشرات الأهمية النسبية لكل من الحسابات الجارية، وحسابات الاستثمار منسوبة لاجمالي الودائع، والأهمية النسبية لاجمالي الودائع كمصادر تمويل خارجي منسوبة إلى مجموع مصادر الأموال مجموع الميزانية - في نهاية ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

جدول رقم (٢)
(الأرب ملغون دولار أمريكي)

البنك	الحسابات الجارية	حسابات الاستثمار		مجموع الودائع	النسبة لمجموع الموازاة
١ - بنك فيصل الإسلامي المصري	٣٥	%٣,٧	١٤٧٧	١٥٣٧	%٧٧,٧
٢ - بنك فيصل الإسلامي السوداني	١٠٠	%٦٥	٥٥	١٥٥	%١٧,١
٣ - مصرف فيصل الإسلامي البحرين	٦	%٢,٩	٣٥	٣٣١	%٨,٦
٣ - بنك فيصل الإسلامي - قبرص	-	-	١٣	١٣	%١,١
	١٦٠	%٨,٣	١٧٧٠	١٩٣٧	%١٠٠

وتعكس هذه المؤشرات ضآلة نسبة الحسابات الجارية - الودائع تحت الطلب - التي تتفاوت بين صفر٪ و ٢,٩٪، و ٣,٧٪ فيما عدا بنك فيصل الإسلامي السوداني التي تبلغ أهميتها النسبية لمجموع الودائع ٦٨٪، وبلغت في نهاية عام ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م ٦٦٪، وفي نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م بلغت ٧٢٪.

كما تعكس هذه المؤشرات بوضوح الأهمية النسبية الكبرى لحسابات الاستثمار - الودائع الاستثمارية - التي تتفاوت بين ٩٦,٣٪ في بنك فيصل الإسلامي المصري، و ٩٧,١٪ في مصرف فيصل الإسلامي بالبحرين، و ١٠٠٪ في بنك فيصل الإسلامي بقبرص.

(ب) دالئون وأرصدة دائنة:

وتحصل البنوك الإسلامية على تمويل خارجي وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، كالائتمان بضوابطه الشرعية في إطار الأساليب البديلة للقروض والدائنة الربوية، ومنها:

١ - موردو سلع وخدمات، وأصول ثابتة، وضمن مؤجل، كديون تجارة بأساليب البيع المختلفة، وبيع المراجعة، وبيع المساومة، وبيع التولية، وبيع الوضعية، وضمن مؤجل.

٢ - الأرصدة الدائنة للمشاركات، والمشارك يختلف عن أصحاب الودائع، كما يختلف عن المساهم، وهو مشارك في عمليات أو أنشطة أو مشروعات.

٣ - الأرصدة الدائنة التي تترتب عن معاملات بأساليب أخرى جائزة شرعاً.

وفيما يلي بيان بمؤشرات الأهمية النسبية للدائنين والأرصدة الدائنة - كتمويل خارجي من منظور إسلامي - في نهاية ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

جدول رقم (٣)

البنك	دائنون وأرصدة دائنة	مجموع الميزانية
١ - بنك فيصل الإسلامي المصري	٢٧٠	١٨٦٢
٢ - بنك فيصل الإسلامي السوداني	٢٢	٢٥٠
٣ - مصرف فيصل الإسلامي-البحرين	١٧	٢٧٣
٤ - بنك فيصل الإسلامي - قبرص	١,٤	٢١
	٣٢٠,٤	٢٤٠٦
	%١٣	

٣ - استخدامات الأموال:

العمليات الأولى في حياة أي مشروع مستمر بعد عمليات الاكتتاب النقدي في رأس المال المصدر، هي تبديل رأس المال النقدي من غير جنسه بعروض تنقسم بلغة الفقهاء إلى عروض تجارة من سلع وخلعات - معدة للبيع، أو بلغة العصر - «الأصول الايرادية» - وعروض القينة غير المعنة للبيع، بل للاحتفاظ بها لاستخدامها في العمليات الانتاجية، أو بلغة العصر «الأصول الرأسمالية» طلباً للربح. الذي يتحصل بالانتفاع بكل منهما فيما هو مقصود منه. مع مراعاة الاحتفاظ والامساك بجزء من رأس المال النقدي، ومصادر الأموال في صورة نقود وأرصدة نقدية في الصندوق والبنوك، أو بلغة العصر «السيولة النقدية المناسبة» لأداء ما هو مقصود منها وهو «المعاملة أولاً». وفي الحديث الشريف: «لا عليك أن تمسك بعض مالك فإن لهذا الأمر عدة».

ثم تتوالى دورات تقليب مصادر الأموال حالاً بعد حال، وفعلًا بعد فعل طلباً للربح، وهذه الدورة هي دورة الحياة في المشروع المستمر.

(أ) تبويب استخدامات الأموال - الأصول - من منظور محاسبي إسلامي^(١)، وقياس ومؤشرات أهميتها النسبية في بنوك فيصل الإسلامية في نهاية عام ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

(١) شوقي إسماعيل شحاتة، نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي.

جدول رقم (٤)
(الأقرب مليون دولار أمريكي)

البنك	الأصول الثموية	الأصول الإيرانية	الأصول الرأسمالية	مجموع الليزانية
١ - بنك فيصل الإسلامي المصري	١٩٢,٧	١٦٠٥,٨	١٩,٣	١٨٦٣
٢ - بنك فيصل الإسلامي السوداني	٤٠	١٠٥,١	٤٤,٩	٢٥٠
٣ - مصرف فيصل الإسلامي البحرين	١,٧	٢٧٠,٩	٤	٢٧٣
٤ - بنك فيصل الإسلامي - قبرص	١٣,٥	٧٠٠	٣٣,٥	٢١
	١٩٤,٧	١٩٨٨,٨	٨٢,٦	٢٤٠٦

وقد بلغ مؤشر الأصول التمويلية في بنك فيصل الإسلامي المصري في عام ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م ١١,٣٪، وفي نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م ١٣,٦٪.

وانخفض مؤشر الأصول التمويلية في بنك فيصل الإسلامي السوداني في نهاية عام ١٤٠٥هـ إلى ٣٦٪، ثم إلى ٢٨٪ في نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م.

وتعكس هذه المؤشرات تفاوتاً ملحوظاً لا شك في أنه يحكم استراتيجية الاستثمار والتوظيف، وطرق وأساليب التمويل، والتركيب القطاعي، والعائد.

(ب) استراتيجية السيولة النقدية والاستخدام الأمثل من منظور إسلامي في البنوك الإسلامية:

١ - يشكل الحجم الزائد عن الاستخدام الأمثل للأصول التمويلية - النقود والأرصدة النقدية بالصندوق والبنوك - عبئاً تحملياً وعصباً من عناصر التكاليف على الانتاج من منظور إسلامي، ذلك أن عائد الاحتفاظ بالسيولة غير المناسبة في البنوك الإسلامية ليس صافراً فحسب، بل هو عائد سلبي قدره ٢,٥٪ تتمثل في زكاة النقود الواجبة التي بلغت نصاباً وحال عليها الحول.

٢ - عائد توظيف الأصول التمويلية - للنقود - قد يكون ربحاً وقد يكون خسارة، وليس ثمتاً في الأحوال جميعها كالفائدة الربوية.

٣ - يعمل الاستخدام الأمثل للأرصدة التمويلية في البنوك الإسلامية على مراعاة تحقيق التوازن في التوظيف على أربعة محاور والمواءمة بينها من حيث:

أ - التقلب ودوران المال العامل وعدد دوراته.

ب - المخاطرة وأعني بها مخاطرة النشاط والأعمال لا المغامرة.

ج - الربحية.

د - التنمية.

٤ - المرونة في التخطيط النقدي في البنوك الإسلامية لمواجهة مواسم التمويل والاستخدامات المتوقعة وحوالة الأسواق، وتجديد الموارد النقدية كلما وجد البنك

ذلك مناسباً له، وأهمية التعاون بين البنوك الإسلامية، ويسر انتقال مصادر الأموال والفوائض بينها.

(ج) الأهمية النسبية لمؤشرات «المربحات» في بنوك فيصل الإسلامية وفعاليتها واستقرارها:

— بنك فيصل الإسلامي المصري:

١ - بلغت جملة أرصدة المشاركات والمضاربات والمربحات التجارية والانتاجية في نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م مبلغ ١٥٣٣ مليون دولار أمريكي يمثل ٧٤٪ من الاستخدامات - مجموع الميزانية وقدرها ٢٠٥٦ مليون دولار أمريكي . وكانت في نهاية عام ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م مبلغ ١٣٧٥ مليون دولار تمثل ٧٧٪ من مجموع الميزانية.

٢ - وبلغت جملة أرصدة المربحات ٥٢٩ مليون دولار أمريكي تمثل ٣٤٪ من إجمالي أرصدة المشاركات والمضاربات والمربحات في نهاية ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م، وتمثل نسبة ٢٦٪ من إجمالي الاستخدامات - مجموع الميزانية.

٣ - بلغت جملة إيرادات المشاركات والمضاربات والمربحات لعام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م ١١٣١ مليون دولار أمريكي بنسبة ٩٢٪ من إجمالي الإيرادات وقدرها ١٢٣ مليون دولار.

٤ - بلغت إيرادات المربحات ٤٠ مليون دولار أمريكي تمثل ٣٥٪ من إيرادات المشاركات والمضاربات والمربحات.

وتعكس هذه المؤشرات مدى الأهمية النسبية «للمربحات التجارية والانتاجية» وفعاليتها، وأظهرت المقارنات بالسنوات السابقة في بنك فيصل الإسلامي المصري استقرارها.

— مؤسسة فيصل المالية - تركيا:

بلغت الأهمية النسبية لمؤشرات استخدامات الأموال في المرباحات والمضاربات في السنة المالية ١٩٨٥م (المدة من ٢ ابريل ١٩٨٥م وهو تاريخ مباشرة البنك أعماله حتى ٣١/١٢/١٩٨٥م) كما هي مفصلة في التقرير السنوي لعام ١٩٨٥م على النحو الآتي:

مرباحات محلية	٧٣,٦ %
مرباحات خارجية	٢٠,٨ %
المرباحات	٩٤,٤ %
المشاركات	٥,٦ %

وفيما يلي بيان مؤشرات نشاطات المرباحات على مستوى القطاعات:

وجدير بالذكر أن بنك فيصل الإسلامي المصري قد أسس وأسهم في ٣٢ شركة مساهمة تؤدي دوراً متميزاً في مجال نشاط المرباحات في الانتاج الصناعي، والدواء والرعاية الطبية - المستشفيات، والاسكان ومواد البناء، والانتاج الزراعي والحيواني، والتجارة وفي الاستثمارات والسياحة والبنوك والمؤسسات المالية.

جدول رقم (٥)

البنك	قطاع الصناعة	قطاع الزراعة	قطاع التجارة	قطاع الخدمات
بنك فيصل الإسلامي المصري	٣٦ %	١٧ %	١٢ %	٣٥ %
مؤسسة فيصل للتمويل/تركيا	٥٣ %	٢٠ %	٢١ %	٦ %

(د) لماذا نفتقد مؤشرات نشاطات المرباحات في البنك الإسلامي بوصفه أمراً بالشراء؟.

لعل ذلك يرجع - في رأيي - إلى أن البنوك الإسلامية أو بعضها ما زال متأثراً بالنظرة التقليدية للتوظيف وأساليب التمويل في إطار العمل المصرفي باعتبار النقود سلعة، أما الأمر فإنه يختلف جذرياً وكمياً في البنوك الإسلامية، وقد آن الأوان لممارسة البنك

الإسلامي لنشاطات المربحات، بشراء السلع والأصول بأسلوب المربحة، بوصفه الأمر بالشراء نقداً وبالأجل وفقاً لمؤشرات مصادر واستخدامات الأموال فيه، وبيعها نقداً وبالأجل بضوابطه الشرعية. وفي ذلك ما يفتح آفاقاً واسعة في التوظيف الخارجي والتجارة الخارجية. وصدق الله العظيم إذ يقول: ﴿لَا يُلَافِ قَرِيشٌ إِلَّا لَهُمْ رَحْلَةُ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ، فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ. الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ﴾^(١).

القسم الثاني:

— طبيعة عقد المربحة والتفاصيل العملية في التطبيق المعاصر كما هو معمول بها في بنوك فيصل الإسلامية:

(١) طبيعة عقد المربحة للأمر بالشراء وملاءمته علماً وعملاً للعمليات التمويلية والعمليات الايرادية، تحقيقاً للربح والتنمية من منظور إسلامي:

تعريف التجارة وبيع المربحة للأمر بالشراء كأحد أنواع البيع، من حيث تعلقه بالثمن من منظور إسلامي:

﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾^(٢). كان للعرب تجارة داخلية في جزيرة العرب، وتجارة خارجية مع العالم شرقه وغربه، وظل الدينار الشرعي الإسلامي يحتل مكاناً مرموقاً في التجارة العالمية طيلة خمسة قرون، من القرن الأول الهجري إلى القرن الخامس.

والتجارة من منظور إسلامي^(٣) هي: «تقليب المال بمعاوضة لغرض الربح»، وهي «صناعة التجارة» وهي «التصدي للبيع والشراء لتحصيل الربح»، ويتم البيع بثمن حال أو مؤجل، ولا يصح التأجيل في تسليم الأعيان.

(١) قرين: ١-٤.

(٢) البقرة: ٢٧٥.

(٣) شوقي إسماعيل شحاتة، نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي.

- وبيع المرابحة هو أحد أنواع البيع الأربعة من حيث تعلقه بتحديد الثمن، وهي:
- أ - إن كان يمثل «الثمن الأول» - أي التكلفة - مع زيادة ربح يتفق عليه فمرابحة.
 - ب - إن كان يمثل «الثمن الأول» - أي التكلفة من دون زيادة - فتولية.
 - ج - إن أنقص الثمن الأول - أي التكلفة - فوضيعة.
 - د - إن كان من دون زيادة ولا نقص فمساومة - أي بأي ثمن من غير نظر إلى الثمن الأول - التكلفة.

وبظهور البنوك الإسلامية تعاظم دور بيع المرابحة للأمر بالشراء، وخاصة بثمن مؤجل بضوابطه الشرعية. وتأكدت أهميته وجدواه الاقتصادية وملاءمته علماً وعملاً لطبيعة العمليات التمويلية والعمليات الأيرادية، التي تجريها البنوك الإسلامية بعيداً عن القروض ونظام الفائدة الربوية، لتوظيف الأموال واستخداماتها في النشاطات والقطاعات المختلفة، لغرض الربح من منظور إسلامي في إطار التقليل، والمخاطرة، والغنم بالغرم، والخراج بالضمان إلى غير ذلك من أحكام الشريعة الإسلامية الغراء.

ويتعين مراعاة الأحكام الشرعية في البيوع الصحيحة، بأن يقوم البنك ببيع ما يملك مع الاتفاق على شروط تسليم المبيع. وأن يكون معلوماً للمشتري بثمن الشراء - الثمن الأول - وما أضيف عليه من النفقات كالرسوم الجمركية مثلاً، والمصاريف المختلفة التي يتفق الطرفان عليها من مصاريف إضافية مختلفة، ومصاريف إدارية وتسويقية أخرى تختص بالمبيع، وصولاً إلى تحديد التكلفة الكلية التي يضاف إليها نسبة الربح المتفق عليها أو مبلغ الربح، وصولاً إلى تحديد ثمن البيع النهائي بالعقد، وكذلك طريقة وسداد الثمن على الأجل المختلفة.

وقبل أن نتناول هذه التفاصيل العملية في التطبيق المعاصر لبيع المرابحة للأمر بالشراء بالعقد وبالأجل كما هو معمول به في بنك فيصل الإسلامية، وعلى الأخص بنك فيصل الإسلامي المصري، نستوعي الانتباه إلى مدى أهمية العلاقة بين السعر والتكلفة في التطبيق المعاصر من منظور إسلامي، في بيع المرابحة وغيره من بيوع التولية والوضيعة، من حيث إنها علاقة تبادلية، بمعنى أن كلياً منهما يؤثر في الآخر ويتأثر به، وأن أسعار البيع وإن تعلقت بالعرض والطلب والعوامل الفعالة المؤثرة في السوق وحوالة

الأسواق والمخاطرة، إلا أنها تتعلق أساساً في بيع المرابحة بعلاقة وطيدة بين التكلفة، وثمان البيع حالاً أو مؤجلاً.

ومن ثم فإن بيع المرابحة يتميز بملاءمته لطبيعة العمليات التمويلية، والعمليات الأيرادية المتعلقة بالربح، والمرتبطة مباشرة بالتكلفة وعوامل التقلب، والمخاطرة في سوق المال أو سوق العقود التي تتميز بالخصائص الآتية:

- ١ - حرمة المعاملات.
- ٢ - تحريم الربا بأنواعه كلها وأشكاله الظاهرة والمستترة.
- ٣ - تحريم الغش بأنواعه كلها.
- ٤ - تحريم الاحتكار بأنواعه.
- ٥ - توافر المعلومات الصادقة لكل من البائع والمشتري.
- ٦ - أن يتلاءم هامش الربح مع درجة المخاطرة.
- ٧ - أن يكون الثمن عادلاً وليس مجحفاً بحق البائع أو المشتري.
- ٨ - أي شروط أخرى يراها الحاكم ضرورية لمنع الضرر.

(٢) التفاصيل العملية لتطبيق عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء، والنشاطات والقطاعات التي يطبق عليها في بنوك فيصل الإسلامية:

(أ) الأحكام الشرعية الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية، وقرارات مؤتمرات البنوك الإسلامية في عقد بيع المرابحة:

طبقاً للفتاوى الشرعية الصادرة عن هيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي المصري، وهيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي السوداني، وهيئة الرقابة الشرعية ببيت التمويل الكويتي، وهيئة الرقابة الشرعية بمصرف قطر الإسلامي.

١ - وبناء على قرارات مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد في دبي ١٣٩٩هـ / ١٩٧٩م، وفتوى وتوصيات لجنة العلماء بالمؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، فإن معاملة الوعد بالشراء والمواعدة

على بيع المرابحة للأمر بالشراء عقد ملزم لكل من الطرفين الأمر بالشراء والبنك بعد تملك السلعة المشتراة، وحيازتها، طالما كانت مسؤولية الهلاك قبل التسليم تقع على البنك الإسلامي إضافة إلى تبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي، والأخذ بالالزام هو الاحتفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة البنك والعمل، إلا أن كل بنك مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالزام، حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.

٢ - وبناء على الفتاوى الشرعية الصادرة عن هيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي، يلتزم الطرفان بعقد الوعد بالشراء وعقد البيع بالمرابحة بضوابطهما الشرعية، بأن يكون الثمن الأصلي معلوماً لمن يشتري بطريق المرابحة، وأن تكون النفقات جميعها والتكاليف التي تحملها المشتري الأصلي للحصول على السلعة معلومة كذلك للأمر بالشراء بطريق المرابحة. وأنه لا بد من توضيح ذلك كله في أوراق بيع المرابحة جميعها المودعة بملف كل عقد من عقودها.

٣ - ينبغي ألا يكون الأمر بالشراء شفاهة، ويلزم أن يكون طلباً مكتوباً، وأن يتأكد البنك من جدية الطالب، حتى تكون المخاطرة محسوبة، وحتى يتلافى البنك نكوص الأمر بالشراء بعد طلبه ذلك.

٤ - أخذ جزء من الثمن مقدماً، أو أخذ عربون ودفع الباقي عند التسليم، أو دفعه على أقساط يتفق عليها جائز، بشرط ألا يكون من حق البنك أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء نكول الأمر بالشراء.

٥ - إذا ظهرت خيانة البائع فيما ذكره من الثمن أو غيره مما يجب ذكره فالبيع صحيح، ولكن يثبت للمشتري الخيار، فإن شاء أخذ بما بيّنه البائع على ما فيه من زيادة، وإن شاء ترك البيع أو أسقط الزيادة.

٦ - لا مانع شرعاً من الزيادة في الثمن إذا كان البيع بثمن مؤجل، والدفع على أقساط، ولا مانع أيضاً من اختلاف الثمن باختلاف الأجل.

٧ - يأخذ البنك في الاعتبار ألا ترتفع تكلفة السلعة عن مثيلتها في السوق، حتى يجد العميل له ربحاً مناسباً عند بيعه لها.

٨ - تنقسم عمليات البيع بالمزاينة إلى:

أ - مزاينة محلية.

ب - مزاينة استيرادية.

(ب) التفاصيل العملية لطلب الشراء كما هو معمول بها في بنك فيصل الإسلامي المصري:

يقدم العميل كتابة بطلب شراء على النموذج المُعدّ بحيث يشمل:

١ - بيان السلعة أو الأصول موضوع الوعد بالشراء، الذي يعتبر جزءاً لا يتجزأ من عقد بيع المزاينة.

٢ - بيان الأوصاف التي يحددها العميل الأمر بالشراء.

٣ - التكلفة الكلية التقديرية.

٤ - نسبة الربح من التكلفة الكلية.

٥ - بيان شروط التسليم ومكانه.

٦ - أي شروط أخرى.

٧ - الاسم - العنوان - رقم صندوق البريد - رقم التليفون - رقم التلكس - رقم الحساب الجاري (إن وجد) ورقم حساب الاستثمار (إن وجد) - أي بيانات أخرى...

٨ - التوقيع والتاريخ.

(ج) خطوات التنفيذ في المزاينات المحلية:

١ - اختيار العملاء والاستعلام عنهم:

إذا كان عمل البنك على هدى أحكام الشريعة الإسلامية الغراء قد أتاح له رصداً ضخماً متزايداً من العملاء أصحاب حسابات الاستثمار، على النحو الذي جعل موارده تفيض بطفرات كبيرة، فإن ذلك يضع على عاتق البنك وفروعه - باعتباره مفضلاً في استثمار تلك الأموال وفق شريعة الله سبحانه وتعالى - ضرورة اختيار عملاء المزاينات وغيرهم من العملاء، وفق أسس تضمن سلامة التوظيف، وحصول البنك على أمواله وعوائدها. وفيما يلي الأسس التي يجب مراعاتها عند اختيار عملاء البنك:

أ - أن تكون سمعة العميل حسنة، وأن يكون محافظاً على الوفاء بتمهدياته

- والتزاماته قبل المتعاملين معه، سواء البنوك، أو الموردون، أو غيرهم.
- ب - الاستعلام الجيد عن العميل من البنك التي سبق له التعامل معها، كما يتم الاستعلام عنه لدى الموردين وغيرهم من التجار، وكذلك الاستعلام عن العميل لدى المجتمع الذي يعيش فيه ونصرفاته المالية والأخلاقية.
- ج - أن يكون للعميل خبرة في مجال عمله ونشاطه التجاري والصناعي وغيره.
- د - ألا يكون قد سبق له التوقف عن دفع ديونه أو أجلي ضده بروتستو، وذلك بالرجوع لنشرة الأحكام التجارية، والحصول على شهادة من المحكمة التابع لها لمطابقتها على النشرة.
- هـ - ألا يكون قد أشهر إفلاسه فيما سبق.
- و - ألا يكون قد تعامل في نشاطه التجاري بسلع يحرمها الإسلام.
- ز - التأكد من سلامة مركزه المالي من ميزانيات العميل والتقارير التي تظهرها الزيارة الميدانية لموقع نشاطه، وذلك بمؤشرات حقيقية وواقعية.
- ح - أن يقدم العميل ما يوضح موقفه الضريبي وسلامته بشهادة من مراقبة الضرائب أو من محاسب قانوني.
- ط - التأكد من سلامة اقتصاديات نشاط العميل مقارنة بالأنشطة المماثلة.
- ي - الاستعلام عن المراكز الائتمانية للعميل، سواء أكان شركة، أم بصفته الشخصية، وذلك من إدارة مراكز الائتمان بالبنك المركزي المصري، وتحليل هذه المراكز للتأكد من سلامتها.
- ك - في حالة شركات الأشخاص (تضامن - توصية - بسيطة) يجب الاستعلام عن كل شريك على حدة، بخلاف الاستعلام عن موقف الشركة، وأن يشمل ملف العملية الحصول على بيان بالمركز الائتماني المجمع لكل منهم على حدة من البنك المركزي المصري، ودراسة هذا المركز للتأكد من سلامته.
- ل - الحصول على بيان بممتلكات الأشخاص الطبيعيين، أو الشركاء في شركات الأشخاص، والإطلاع على عقود الملكية والشهادات العقارية والسلبية التي تثبت خلو الممتلكات من الرهن أو الاختصاص.

كما يطلب من العميل تقديم صور من المستندات الآتية: السجل التجاري، وعقد الشركة وملخص العقد، والبطاقة الضريبية، والبطاقة الاستيرادية، والميزانيات وحسابات الأرباح والخسائر عن الثلاث سنوات الأخيرة، وتقارير مراقبي الحسابات، ورقم الحساب ببنك فيصل الإسلامي المصري (إن وجد)، إلى غير ذلك من المستندات اللازمة.

٢ - دراسة عملية بيع المراهبة - العناصر والأسس والقواعد السليمة لدرجة المخاطرة المعقولة:

أولاً: الظروف التجارية والاقتصادية وظروف السوق داخلياً وخارجياً:

الظروف التجارية والاقتصادية التي لا يتحكم الفرد فيها ربما تغير مقدرته على مواجهة التزاماته. فالتقلبات الاقتصادية في الأعمال التجارية سواء كانت طويلة الأجل أو قصيرة الأجل، لا بد أن تؤخذ في الاعتبار عند الدراسة:

- ١ - قد تكون هذه التقلبات خاصة بصناعة أو منطقة صناعية معينة أو بسلعة معينة.
- ٢ - أو منطقة جغرافية (المناطق الحرة مثلاً).
- ٣ - أو الدولة بأكملها.
- ٤ - أحوال المنافسة في السوق.
- ٥ - تقلبات أسعار النقد في السوق ومدى توافر العملات.

ثانياً: طبيعة السلعة، أو الخامات أو مستلزمات الانتاج، أو الأصول موضوع المراهبة:

ينبغي دراسة طبيعة السلعة أو الأصول في الانتاج المحلي والعالمي موضوع العملية المقدمة، بحيث تتوفر فيها العناصر التالية:

- ١ - قابلية السلعة للتصريف، ومدى تحويلها إلى أرصدة نقدية خلال دورة البضاعة (المخزون) أي مدى الطلب على السلعة.
- ٢ - طبيعة السلعة والخامات، ومستلزمات الانتاج، ومدى قابليتها للتلف السريع، أو الشروط الخاصة بالتخزين في درجات حرارة معينة مثلاً...
- ٣ - المواصفات الفنية المطلوبة في الأصول كالألات، والماكينات، والأجهزة، وقطع الغيار، والصيانة.

٤ - أنسب مصادر الشراء، من حيث شروط التوريد، والالتزام بالمواعيد المحددة، والأسعار، والسداد والضمانات.

ثالثاً: سمعة العميل :

وهي العنصر الأول المهم في اتخاذ القرار، وتعتمد على مؤشرات أهمها:

١ - بالنسبة للأفراد وشركات الأشخاص:

أ - التمتع بسمعة ائتمانية وأخلاقية طيبة.

ب - الانتظام في سداد العميل لديونه.

٢ - بالنسبة لشركات الأموال (الشركات ذات المسؤولية المحدودة والمساهمة):

أ - لا يستدل على سمعتها بدرجة كبيرة من سمعة القائمين على إدارتها فحسب، ولكن ينبغي أن يعتمد في هذا الأمر - بصفة أساسية - على سلامة اقتصادياتها، وأساليبها، والسياسات التي تتبعها، ومدى دقة نظام العمل، ونظامها المحاسبي، وتقارير مراقبي الحسابات.

ب - إن الشكل القانوني للشركة قد يعني رغبة الشركاء في تحديد مسؤولياتهم إزاء التزامات الشركة، وهذا يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند تقدير المخاطرة.

٣ - المستندات التي تبين سمعة العملاء ومدى احترامهم لالتعهداتهم والوفاء بها في استحقاقاتها كما يلي:

أ - الاستعلام ويتضمن:

(١) الاستعلام من البنوك الأخرى التي يتعامل العميل معها.

(٢) الاستعلام من الموردين الذين يتعاملون معه، ومكان عمله، ومكانته في الهيئة الاجتماعية، وخبرته في مجال عمله.

(٣) شهادة من المحكمة المختصة التي يقع في دائرتها نشاط العميل، تثبت عدم توقيع بروتستات عليه خلال العام.

(٤) نشرة الغرفة التجارية التي تصدرها شهرياً، متضمنة أسماء التجار الذين أُجريت عليهم بروتستات أو توقفوا عن الدفع.

ب - البيان الائتماني المجمع، وهو: دفتر القضايا بالادارة المركزية لتجميع مخاطر الائتمان بالبنك المركزي المصري.

ج - مركز العمليات السابقة مع العميل: مركز العمليات السابقة للعميل مع البنك، ورأي قسم التنفيذ والمتابعة في مدى إنتظامه بالسداد.

رابعاً: القدرة على الدفع :

١ - إن دخل التجارة يستمد أساساً من حجم المبيعات، وأي عامل يؤثر على المبيعات يؤثر إلى درجة ما على القدرة على الدفع.

٢ - وكذلك نسبة المصروفات العمومية والادارية، فكلما زادت هذه المصروفات قلت القدرة على مجابهة الالتزامات المستحقة.

ولذلك يجب التركيز على حجم المبيعات، وأي إيرادات أخرى، وصافي الربح، وتطوراتها خلال عامين على الأقل.

خامساً: المركز المالي:

يلزم لتعرف مدى سلامة المركز المالي للعميل أن تستوفى العناصر الآتية:

١ - تحليل الميزانيات، وحسابات الأرباح والخسائر، وحساب التوزيع لأقرب عامين على الأقل، والأفضل ثلاثة أعوام.

٢ - الحصول على بيان بتمتلكات الأشخاص الطبيعيين أو الشركاء في شركات الأشخاص، والاطلاع على عقود الملكية والشهادات العقارية أو السلبية التي تثبت خلو الممتلكات من الرهن أو الاختصاص.

٣ - الاطلاع على المركز الضريبي للعميل سواء بشهادة من مراقبة الضرائب أو من محاسب قانوني موثوق به.

٤ - التأكد من سداد العميل للتأمينات الاجتماعية على عماله.

٥ - الاستفسار من العميل عن التزاماته المالية قبل مورديه، وكذلك معاملاته لدى البنوك الأخرى، لتأكيد ما ورد في الاستعلام.

٦ - الاطلاع على البيان المجمع من الادارة المركزية لتجميع احصائيات الائتمان المصرفي بالبنك المركزي وتحليله.

سادساً: الربحية:

١ - ملائمة الربحية للسلعة ذاتها أو النشاط ذاته في ضوء أسعار السوق أو العمليات السابقة.

٢ - مدى الالتزام بالقرارات الخاصة بتحديد نسب الربح، وقوانين الاستيراد واللوائح التنفيذية.

سابعاً: تقييم درجة المخاطرة:

١ - وفي اطار هذه العناصر والأسس والقواعد، تعتبر المخاطرة مقبولة ومحسوبة على أساس سليم.

٢ - أما في حالة غياب أي عنصر من هذه العناصر أو ضعفه (فيما عدا السمعة) فإن المخاطرة تعتبر مقبولة، ولكن بشرط مقابلتها بضمان اضافي.

٣ - أما في حالة غياب عنصرين من هذه العناصر (فيما عدا السمعة)، فإن المخاطرة تعتبر متوسطة وتحتاج إلى ضمانات كافية.

٤ - وبخلاف ما تقدم تكون المخاطرة غير مقبولة على الاطلاق.

ثامناً: إضافات لخطوط التنفيذ في المراجعة الاستيرادية:

١ - تقديم فاتورة مبثبة من المورد محدد بها مواصفات السلعة، وعددها، وسعرها، وشروط التسليم.

٢ - يتم تحديد سعر السلعة على أساس التكلفة الكلية المشتملة على ثمن الشراء، والرسوم الجمركية، وتكاليف الشحن، والتأمين، ومصاريف التخليص الجمركي، والمصاريف الأخرى كافة، اضافة إلى ربح البنك. ويكون هذا الربح بالاضافة إلى التكلفة الكلية، ويجوز أن يكون نسبة من قيمة التكلفة النهائية.

٣ - في حالة قبول التوريد من المورد المحدد من قبل البنك، يجب أن تتضمن شروط التوريد تقديم المورد خطاب ضمان توريد في النواعيد المحددة، مع تقديم شهادة بمطابقة البضاعة الموردة للمواصفات المطلوبة، وعلى أن ينص على ذلك الاعتماد المستندي.

٤ - دراسة مستوى الأسعار للعرض المقدم من المورد في الخارج، للتأكد من سلامة هذه الأسعار، والاستعلام عن المورد ومركزه الصناعي أو التجاري والمالي، عن طريق مراسلي البنك في الخارج.

٥ - يقوم البنك بعد انتهاء اجراءات التعاقد باتخاذ اللازم نحو فتح الاعتماد المستندي الخاص بتنفيذ العملية.

٦ - يجب أن يخطر المورد بأن تصدر المستندات الخاصة بالعملية (الفواتير - بوالص الشحن... الخ) باسم البنك.

٧ - عند ورود المستندات يجوز تظهيرها لصالح العميل، وتسليمها له لاتخاذ اللازم نحو انتهاء اجراءات استلامها، مقابل توقيعه على الشيكات الخاصة باستلام مستحقات البنك، وتوقيع الضمانات اللازمة التي تم الاتفاق عليها عند دراسة العملية، أما في حالة التسليم للبضاعة في مخازن العميل فيقوم البنك باتخاذ الاجراءات اللازمة لتحمل تكاليف النقل والتخليص الجمركي للبضائع حتى مخازن العميل.

٨ - إذا تم وصول البضاعة قبل وصول المستندات وإصدار البنك خطاب ضمان ملاحي للافراج عن البضاعة، فإنه يتعين قبل تسليم خطاب الضمان للعميل الحصول على اقرار منه على قبول أية تحفظات ترد على المستندات فيما بعد، بالإضافة إلى الحصول على توقيعه على الشيكات والضمانات الخاصة بالعملية، مع تعهده برد أصل خطاب الضمان بمجرد وصول المستندات وتسليمها إليه.

٩ - في حالة رفض العميل استلام مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة، رغم مطابقتها للمواصفات والمواعيد وشروط المراجعة، يقوم البنك أو الفرع باتخاذ اللازم نحو بيع البضاعة بالسعر السائد في السوق لحساب عميل المراجعة استيفاء لحقه، وفقاً

لما هو وارد في البند الخامس من عقد بيع المرابحة (استيراد).

١٠ - عند وصول البضاعة ومعاينة عميل المرابحة لها، يتم الحصول منه على تعهد بأن البضاعة الواردة مطابقة للمواصفات والشروط الواردة في التعاقد، ويتم بعد الحصول على تعهد برد أصل خطاب الضمان السابق اصداره إلى المورد، ويجوز أن تتم المعاينة في ميناء الشحن في الحالات التي تستلعي ذلك، ووفقاً لرغبة العميل في القيام بنفسه بهذه المهمة، وعلى نفقته الخاصة.

تاسعاً: الضمانات:

يجب على الفرع عند اتمام عملية المرابحة الحصول على ضمانات عينية أو شخصية، ومن هذه الضمانات ما يلي:

١ - التأمين على مخازن العميل والبضاعة موضوع المرابحة ضد الأخطار كافة (حريق - سطو - خيانة - أمانة) لصالح البنك، مع التزامه بتقديم الوثائق الدالة على ذلك، وتجديد الوثائق دورياً حتى إتمام سداد مستحقات البنك.

٢ - يلتزم العميل بالاحتفاظ بحساباته الجارية بالنقد المحلي والأجنبي، وكذلك الايرادات الخاصة بالبيع موضوع المرابحة جميعها، سواء كانت نقداً أو شيكات بحسابه الجاري طرف البنك.

٣ - إجراء رهن تجاري مشمول بالصيغة التنفيذية.

٤ - الحصول على عقود بيع ابتدائية لأمالك العميل أو بعضها، بقيمة تغطي مديونية العميل قبل البنك، على أن يتم اتخاذ الاجراءات اللازمة لشهر عقود البيع الابتدائية لهذه الممتلكات.

٥ - تقديم العميل لأوراق تجارية برسم الضمان، تستخدم حصيلتها لسداد مديونيته.

عاشراً: متابعة تحصيل مستحقات البنك والتعويض عن التأخير في سدادها:

يقوم البنك وفروعه بمتابعة تحصيل الأقساط المستحقة عن العمليات التي عقدها في مواعيدها، وعند التأخير في السداد يطبق ما جاء بالفتوى الشرعية الصادرة عن هيئة

الرقابة الشرعية بالبنك، والخاصة بالتعويض عن التأخير في سداد مستحقات البنك، كما يجب الالتزام باتخاذ الاجراءات القانونية المختلفة قبل العمل، بالتنفيذ على الضمانات التي بحوزته - بعد استيفاء الوسائل كلها في إمكانية الوصول إلى تسوية ودية - وحتى في حالة السير بالاجراءات القانونية، فهذا لا يمنع من الاستمرار في الاتصالات مع العملاء لمحاولة الحصول على مستحقات البنك.

وغني عن البيان أن التعويض عن التأخير في سداد مستحقات البنك في مواعيدها هو تعويض عما أصاب البنك من ضرر فعلي، بسبب ما نشأ عن التأخير في السداد من تعطيل دورة تغليب المال، وهي دورة الحياة في نشاط التجارة بمفهومه الواسع، الذي يستهدف تحقيق الربح من منظور إسلامي، كما سبقت الإشارة إليه.

وينص عقد البيع بالمrabحة في بنك فيصل الإسلامي المصري في البند الرابع عشر على أن: «القاعدة الشرعية، وهي أساس المعاملات تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وذلك على النحو الذي انتهت إليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث في مؤتمرها الثلاثي لدار المال الإسلامي، وبنك فيصل الإسلامي المصري، وبنك فيصل الإسلامي السوداني، ولذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخر الطرف الثاني - المشتري - عن سداد أي قسط عن موعد استحقاقه، فإنه يحق للبنك - بلا منازعة - تعويض عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير، وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح البنك المحققة عن المدة ذاتها، فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية، وإن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته تعرض على هيئة الرقابة الشرعية، لحسمها نهائياً، ورأيها فيه نهائي».

القسم الثالث:

— مشكلات وقضايا، وآفاق جديدة وحلول مقترحة في عقد المrabحة

(١) قياس التكلفة في عقد المrabحة بين مبدأ التحميل الشامل، ومبدأ التحميل الجزئي الذي نادى به فقه المالكية^(١):

(١) شوقي إسماعيل شحادة، نظرية المحاسبة من منظور إسلامي، البنك الإسلامية.

(أ) الرأي الأول: مبدأ التحميل الشامل في بيع المرابحة:

يرى جمهور الفقهاء - عدا المالكية - أن تحسب نسبة الربح على أساس قياس التكلفة، أو يضاف مبلغ الربح إليها، وصولاً إلى تحديد ثمن بيع السلعة بأسلوب بيع المرابحة على أساس مبدأ التحميل الشامل للسلعة بنصيبها من عناصر التكاليف كلها - أي التكلفة الكلية - ويعبر الفقهاء عن ذلك بقولهم: «بل يجعل على السلعة كل ما نابه عليها»، وهذا هو المعمول به في بنوك فيصل الإسلامية، أي أنه بلغة العصر يضاف إلى تكلفة الشراء جميع بنود وعناصر التكاليف الصناعية والتسويقية والإدارية وصولاً إلى تحديد التكلفة الكلية.

(ب) الرأي الثاني: مبدأ التحميل الجزئي في بيع المرابحة في الفقه الإسلامي عند المالكية:

ويحدثنا ابن رشد الحفيد المتوفى سنة ٥٩٥هـ / ١١٧٦م^(١) فيقول: «بيع المرابحة هو أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربها ما، وحاصل مذهب مالك فيما يعد في الثمن - أي التكلفة - مما لا يعد أن ما ينوب البائع على السلعة زائداً على الثمن - من الكلف والمؤن أي من عناصر وبنود التكاليف - ينقسم ثلاثة أقسام:

القسم الأول: ما يعد في أصل الثمن، ويكون له حظ من الربح:

أو بلغة العصر «تكلفة الشراء أو تكلفة الانتاج، أي التكلفة الصناعية التي يعبر ابن رشد الحفيد عنها بقوله: «ما كان مؤثراً في عين السلعة، وله عين قائمة مثل الخياطة، والقتل، والصبيغ، فإنه بمنزلة الثمن الأول ويحسب له ربح».

القسم الثاني: ما يعد في أصل الثمن، ولا يكون له حظ من الربح: ويعبر ابن رشد الحفيد عنه بقوله: «وهو ما لا يؤثر في عين السلعة، مما لا يمكن للبائع أن يتولاه بنفسه، مثل حمل المتاع من بلد إلى بلد، وكراء البيوت - أي المخازن - التي توضع فيها، فإنه يحسب في أصل الثمن - أي التكلفة - ولا يحسب له ربح».

(١) ابن رشد، بداية المجهد ونهاية المقتصد: ٢ / ٢١٣.

وعلى هذا، فإنه على المذهب المالكي لا يحسب ربح وصولاً لتحديد ثمن البيع بالمربحة على تكاليف التسويق، وتكاليف الإدارة، وإن كانت تدخل ضمن عناصر التكلفة. وفي ذلك يقول ابن عابدين لأنها ليست هي الغرض الأساسي.

القسم الثالث: ما لا يعد في أصل الثمن - أي التكلفة -، ولا يكون له حظ من الربح:

ويعبر ابن رشد الحفيد عنه بقوله: «وهو ما ليس له تأثير في عين السلعة مما يمكن أن يتولاه التاجر صاحب السلعة بنفسه كالسمرة والطبي والشد، وكل ما يتولاه بنفسه مما يختص بالمتاع - أي بالسلعة - لا يحسب في التكلفة».

أي أنه بلغة العصر لا تتضمن بنود التكلفة أي مقابل لعمل صاحب المنشأة في منشأته، وبالتالي فإن الفكر الإسلامي المحاسبي يرى عدم حساب أي نفقات أو بنود افتراضية ضمن عناصر التكاليف.

ومثال ذلك التحميل الشامل، والتحميل الجزئي وتحديد ثمن البيع بالمربحة من منظور إسلامي:

الرأي الأول (التحميل الشامل)	الرأي الثاني (التحميل الجزئي)
جنيته	جنيته
١٠٠ التكلفة الكلية	٧٠ تكلفة الشراء أو تكلفة الإنتاج
$٧٠ + ٣٠\%$ نسبة الربح	$\frac{١٤}{٨٤} + ٣٠\%$ نسبة الربح - تعرض المقارنة -
١٢٠ ثمن البيع بالمربحة	$\frac{٣٠}{١١٤} +$ تكاليف التسويق وتكاليف الإدارة

وهكذا، نادى فقهاء المالكية منذ أربعة عشر قرناً بالأخذ بمبدأ التحميل الجزئي وصولاً لتحديد ثمن البيع بالمربحة. ويشهد عالمنا المعاصر جدلاً وحواراً بين محاسبي التكاليف

حول الأخذ بمبدأ التضميل الشامل أو بمبدأ التضميل الجزئي، وإلى أي مدى، ويسوق كل فريق من الحجج والبراهين والاتقادات للرأي الآخر ما يبرر رأيه به.

ونعبر عن على بساط البحث والمناقشة في هذه الندوة رأي المالكية الذي ينادي بمبدأ التضميل الجزئي، كأسلوب آخر يشكل إثراء أو مرونة، ويفتح آفاقاً جديدة لتحديد ثمن البيع بالمزاينة، في إطار العلاقة بين التكاليف والأسعار.

(٢) التوازن في هيكل الودائع ونوعيتها، واستثمار مصادر الأموال الداخلية والخارجية وتوظيفها في الأصول التمويلية، والأصول الأيرادية، والأصول الرأسمالية، ودور المراجعات التجارية والانتاجية وفعاليتها في المرحلة الحالية، وصعوبات المرحلة الحالية :

يترتب على المؤشرات التي قدمناها في القسم الأول من البحث - عن مصادر الأموال واستخداماتها وأهمية أسلوب المراجعات التجارية والانتاجية وفعاليتها في المرحلة الحالية - العمل على تحريك مؤشرات مصادر الأموال ونوعيتها والاستثمار والتوظيف، والمائد على خمسة أبعاد رئيسية، هي :

١- تحليل هيكل الودائع ونوعيتها، وتحقيق التوازن بين الحسابات الجارية وحسابات الاستثمار، والمحافظة على السيولة النقدية المناسبة دون زيادة أو نقص.

٢- المخاطرة المحسوبة بنوعيتها في إطار تخطيط التسويق - من مخاطر النشاط والأعمال، والمخاطرة النقدية، وتغير مستويات أسعار الصرف للعملة الأجنبية.

٣- تقليص ودوران رأس المال العامل ومدى دوراته، أو بلغة العصر التوظيف قصير أو متوسط أو طويل الأجل.

٤- التوازن النسبي في العائد بين المساهمين، وأصحاب الودائع والمستثمرين.

٥- الإحطة القومية، والتنمية الاقتصادية والاجتماعية للفرد والمجتمع.

وأن تعمل البنوك الإسلامية على التغلب على الصعوبات التي تواجهها، من حيث

ضيق سوق المال وصعوبة انتقال رؤوس الأموال، وتنوع الصكوك الإسلامية وترويجها، وتهيشة مناخ الاستثمار والتوظيف في أسواق العقود الآجلة للسلع والأصول، بما يكفل معالجة أنواع البيع بثمن مؤجل، ومن أهمها عقد المراجعة في المرحلة الحالية كما رأينا، وتخطيط الربحية والتسويق، وفقاً لظروف العرض والطلب في أسواق العقود، وحوالة الأسواق مع عدم استخدام سعر الفائدة لتحديد الثمن الآجل، وبعبارة أخرى إقامة سوق إسلامية للعقود الآجلة للسلع والأصول المختلفة.

ومن جهة أخرى على البنوك الإسلامية أن تعمل جاهدة على اقتناع البنوك المركزية أو بعضها بالألا تطبق عليها ما تطبقه على البنوك الربوية من المعايير ذاتها، وسقوف الائتمان، ونسبة الاحتياطي النقدي من الودائع بالعملة المحلية التي تودع لديها، ومن تقييد نشاطاتها بقيود مختلفة ومتعددة في مجالات الاستثمار والتجارة والتوظيف، بما لا يتفق مع طبيعتها وأساسياتها التي تختلف إختلافاً جديراً عن البنوك الربوية، ومن ذلك ألا يزيد إجمالي التوظيف عن ٦٥٪ من مجموع الودائع بالعملة المحلية، وألا يزيد نشاط قطاع التجارة من مشاركات ومضاربات ومراجعات وغيرها عن ١٪ شهرياً - أي ١٢٪ سنوياً - من رصيد يونيو ١٩٨٤م، وأن يمتنع من المتاجرة عليها في العقارات، وألا تملكها لغير استخدامات البنك.

كما أنه في مجال الاستثمار وتأسيس الشركات المساهمة أو المساهمة في الشركات القائمة، والتوسعات، والاحلال، والتجديد، لا يطبق على البنك الإسلامي ما يطبق على البنوك الربوية من عدم تجاوز إجمالي مساهمات البنك في الشركات لإجمالي رأس مال البنك واحتياطياته، كما لا يسهم البنك في رأس مال أي شركة إلا في حدود ٢٥٪ من رأسمالها، وتشترط موافقة مسبقة من وزير الاقتصاد لتجاوزها.

والبنوك الإسلامية إذ ترحب الترحيب كله برقابة البنوك المركزية، بل وتتمسك بها، إلا أنها تناشد البنوك المركزية أو بعضها أن يتمنى مع ما تضعه من معايير، وضوابط، وسقوف للائتمان في مجال التجارة، أو قيود في مجال الاستثمار على مساهماتها في الشركات المساهمة، مع طبيعة وأسابيل التوظيف، وصيغة العمل المصرفي الإسلامي بعيداً عن سعر الفائدة الربوية، أو البيع الفاسدة، وأهدافه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك في إطار ما توضحه وتؤكد المؤشرات التي أوردناها.

(٣) البنوك الإسلامية ومشكلات تغير أسعار صرف العملات الأجنبية:

وفي ظل المتغيرات الاقتصادية، وهي كثيرة ودائمة الحركة، تتغير أسعار صرف العملات الأجنبية تغيرات هامة ومستمرة بعيدة الأثر، ولا تخفى أهميتها في البنوك الإسلامية التي تجمع بين كونها بنوكاً تجارية وبنوكاً استثمارية متكامل وظائفها في شتى مجالات النشاطات المالية، والتجارية، والاستثمارية، والخدمات في مختلف القطاعات من صناعة، وتجارة، وزراعة، وإسكان إلى غير ذلك، ومن خلال تمويل وإئتمان قصير ومتوسط وطويل الأجل.

ومن ثم ينعكس أثر تغيرات أسعار الصرف للعملات الأجنبية، لا على أرصدة الأصول والخصوم النقدية المدينة والدائنة بالعملات الأجنبية في القوائم المالية فحسب، بل تعدى آثاره كأحد المعوقات والصعوبات لمسيرة المشروعات الانتاجية والاستثمارية في مراحلها المختلفة، سواء في دراسات الجدوى الاقتصادية، والتشيد، والتشغيل، والتمويل، والنمو والتوسعات، وتكوين مخصصات الاهلاك للأصول الثابتة على أساس القيمة الاستبدالية، للمحافظة على رأس المال الاقتصادي الحقيقي، والطاقة الانتاجية، وليس على أساس التكلفة التاريخية.

لذلك ناديت أكثر من مرة بضرورة تكوين احتياطي لمخاطر تقلبات أسعار الصرف على الأقل للأصول والخصوم النقدية بالعملات الأجنبية، ودعاه، ومتابعته حتى يكون كافياً لتغطية تلك المخاطر العميقة الأثر والبعيدة التأثير، مع ضرورة اظهاره كمفردة مستقلة بذاتها ضمن احتياطات البنك الإسلامي.

كما نابت - دعماً للتعاون والتكامل بين البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وشركاتها الإسلامية في مسيرة حركة التمويل والصحة الإسلامية المباركة - بالمبادرة إلى تكوين صندوق مشترك لمخاطر تغيرات أسعار الصرف للعملات الأجنبية، تسهم البنوك والمؤسسات المالية، والشركات الإسلامية فيه. وحيداً لوثني هذا الاقتراح البنك الإسلامي للتنمية بجدلة.

(٤) «محاسبة البنوك» التقليدية والحاجة لتطويرها من منظور إسلامي:

تأثرت لبنوك الإسلامية في مرحلة نشأتها بنظام «محاسبة البنوك» التقليدية المعمول

به في البنوك الربوية، الأمر الذي يجعلنا نقول أنه قد آن الأوان لتعديل وتطويره بما يلائم متغيرات العمل المصرفي الإسلامي.

وفي إطار النظرة إلى علم المحاسبة في طوره الحالي بإقتباره نظام معلومات، فإن مدخلات النظام المحاسبي في البنوك الربوية ومخرجاته لا تمثل في رؤيتنا المدخلات والمخرجات الملائمة والكافية والشاملة للبنوك الإسلامية. وعيّن اعداد حسابات للتشغيل، والانتاج، والمتاجرة، بالإضافة إلى القوائم المالية بما يكفل معالجة الحجم، وأرقام الأعمال، والتأثير على مستوى النشاطات والقطاعات، بمبوبة ومجزأة، وقياسها محاسبياً، وليس إحصائياً. ولا يتم ذلك إلا بممارسة محاسبة التكاليف، والمحاسبة الادارية.

ولا تخفى الأهمية البالغة في مجال المراجعات، وخاصة بثمن مؤجل للتخطيط التقدي، وتخطيط التسويق، وقياس التكلفة، وتحديد الأسعار. وتخطيط الربحية، فضلاً عن قياس التعويض الذي لحق بالبنك من عدم الوفاء بمستحققاته في مواعيدها المحددة، على أساس الضرر الفعلي من منظور إسلامي.

القسم الرابع :

— مفهوم «المضاربة الشرعية» وطبيعتها وأهميتها والتفاصيل العملية لتطبيقها في المضاربة في بنوك فيصل الإسلامية :

(١) مفهوم وطبيعة المضاربة الشرعية أو القراض :

ينأ في بيع المراجعة أن الربح يتحدد ويتم قياسه على أساس نسبة الأرباح يضار إلى التكلفة وصولاً إلى تحديد ثمن البيع، أي من منطلق مقابلة الايزادات بالتكاليف، ليحصل عليها.

أما المضاربة الشرعية أو القراض أو المقارضة، فهي شركة بمال من جانب صاحب أو أصحاب المال وعمل من جانب آخر هو المضارب. أي الشريك بماله. بمفهومه

الواسع الذي يشمل التنظيم والإدارة والخبرة - بحصة شائعة معلومة ومعلنة مقدماً من صافي الربح للطرفين كليهما أو الأطراف المعنية .

ويسمى بالقراض أو المقارضة ، لأن صاحب المال يقطع قدراً من ماله ويسلمه للعامل - المضارب - للعمل فيه ، ويمجرد عقد المضاربة يجتمع رأس المال والعمل في يد شخص واحد كما يقول الفقهاء ، أو بلغة المعاصر في يد الإدارة .

وواضح أن رأس مال شركة المضاربة مملوك بالكامل لصاحب أو أصحاب رأس المال ، وأن المضارب شريك بمحله فقط في العائد من ربح أو خسارة .

وليس للمضارب - الشريك بعمله - بالطلب نصيب في صافي الأصول عند التصفية ، لأنها مملوكة كاملة لرب المال .

وبعبارة أخرى ، فإن المضارب ليس شريكاً كاملاً ، أو مساهماً ، ولكنه مشارك في العائد من ربح أو خسارة . وهذا ظاهر في حالة تحقيق الربح ، أما في حالة الخسارة فإن المضارب - الشريك بعمله - يشترك في هذا العائد السلبي ، وفي إطار الغنم بالغرم ، والكسب بالخسارة ، بضيق عمله وجهده دون الحصول على عائد عليه كأحد عناصر الانتاج .

أما صاحب المال أو أصحابه ، فإنهم يتحملون الخسارة كمائد سلبي في إطار الغنم بالغرم كما سبق ، إلا أن يكون المضارب مقصراً أو مخالفاً لشروط المضاربة ، أو أهمل في الإدارة الاقتصادية وأصولها السليمة .

ومن كل ما تقدم يتضح أن المضاربة الشرعية لها طبيعة خاصة ، وعقد المضاربة الشرعية له طابع خاص ، وهي حالة معينة اقتضت معالجة وقياس تحقيق الربح لتوزيعه واقتسامه - لا لحدوثه - على أساس «المبدأ التقدي» أو نفس المال بلغة الفقهاء - ذلك أن المضاربة الشرعية شركة في الربح ، وليست شركة في رأس المال كما يقول الفقهاء .

(٢) تحليل العمليات المالية للمضاربة الشرعية وعائد المضاربة على سبعة أنواع :

أ - المضارب والمضاربة الشرعية ودیعة - ايداع - ابتداء قبل التصرف ، لأن المضارب أي

البنك الإسلامي كشريك بعمله قبض المال باذن مالكه ، لا على وجه المبادلة كودائع أو حسابات استثمارية .

ب - فإذا تصرف المضارب في المال فوكيل .

ج - فإذا ربح فشريك .

د - وإن خالف شروط رب المال فغاصب .

هـ - وإن شرط المضارب الربح كله فمستقرض ، فإن استحقاق الربح كله لا يكون إلا بعد أن يصير المال ملكاً له .

و- وإن شرط الربح كله لرب المال فمبترع ، حيث يكون عمله لرب المال بلا بدل ، وعمله لا يتقوم ، فكانه كان وكيلاً متبرعاً .

ز- وإن فسدت المضاربة بشيء ، فالمضارب أجير .

(٣) المضاربة الشرعية وودائع أو حسابات الاستثمار طويلة ومتوسطة الأجل في فتاوى هيئات الرقابة الشرعية ببنوك فيصل :

إن فتوى هيئات الرقابة الشرعية في بنوك فيصل الإسلامية في المضاربة أنها نوعان :

١ - مطلقة . ٢ - مقيدة .

أ - فالمطلقة : هي أن يدفع رب المال - المودع أي صاحب الوديعة الاستثمارية - ماله إلى المضارب - البنك كشريك بعمله - ليستثمره استثماراً حلالاً من غير تعيين لأنواع التجارة أو أنواع السلع ، ومن غير تعيين للزمان أو المكان ، أو من يعامله .

ب - أما المضاربة المقيدة : فهي أن يعين رب المال للمضارب في عقد المضاربة بعض هذه الأشياء أو كلها ، كأن يعين نوع السلعة أو السلع التي يتجر فيها ، والمكان أو البلد الذي يعمل فيه ، والزمان الذي يقع العمل فيه ، وقد يحدد له من يتعامل معهم أيضاً .

وقد بين الفقهاء ما يملكه المضارب من تصرفات وأعمال ، وما لا يملكه في كل من نوعي المضاربة المطلقة والمقيدة .

كما تكلم الفقهاء أيضاً في توقيت مدة المضاربة وعدم توقيتها . فيقرر الكاساني المتوفى سنة ١١٦٨هـ / ١٨٨٧م في كتابه «بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع» - جزء (٦) أن

المضاربة لا تفتقر لصحتها إلى ذكر المدة، كما يقول «لو أن رب المال قال للمضارب خذ هذا المال مضاربة إلى سنة جازت المضاربة عند فقهاء الحنفية». وقال الشافعي رحمه الله: «المضاربة فاسدة»، ويعمل ذلك بأنه إذا وُقِّت للمضاربة وقتاً فيحتمل ألا تكون في الوقت فلا يقيد العقد فائدة.

أما فقهاء الحنفية فيقولون في تعليل رأيهم بجواز التوقيت: «بأن المضاربة توكيل، والتوكيل يحتمل التخصيص بوقت دون وقت».

وكذلك يقرر فقهاء الحنابلة أنه يصح توقيت المضاربة، مثل أن يقول: «ضاربك على هذه الدراهم سنة، فإذا انقضت فلا تبع ولا تشتري». - المقني لابن قدامة المتوفى سنة ٨٦٢٠/١٢٠١م.

والفتوى المعمول بها في بنوك فيصل الإسلامية هي أنه لا مانع من أن يقوم البنك بعمل مضاربات محدودة لنوع من أنواع الاستثمارات طويلة الأجل أو متوسطة الأجل بموافقة أرباب المال - أصحاب الودائع وحسابات الاستثمار.

ج - المضاربة مع البنك المركزي المصري:

الفتوى الشرعية المعمول بها في المضاربة مع البنك المركزي المصري، تنص على أن القصد من قيام بنك فيصل الإسلامي المصري بصفته رب مال بالعمل مع البنك المصري بصفته مضارباً بأموال البنك في إطار أحكام الشريعة الغراء وما يرزق الله به من ربح حلال يُوزَّع بين رب المال - بنك فيصل الإسلامي المصري - والمضارب - البنك المركزي المصري، هو أن يتفادى بنك فيصل الإسلامي المصري ما طلبه البنك المركزي المصري من البنوك جميعها بالتزامها بإيداع ١٥٪ من إجمالي الودائع بالعملات الأجنبية لديها، غير المرتبط عليها لدى البنك المركزي بفائدة محدودة*.

ولأن بنك فيصل الإسلامي لا يمكن أن يتعامل بالفائدة المحددة التي يؤديها البنك المركزي على ايداعات البنوك لديه المشار إليها، فقد اتفق بنك فيصل الإسلامي المصري مع البنك المركزي على عمل هذه المضاربة الشرعية وما يرزق الله به من ربح من استثمار المال في إطار أحكام الشريعة الغراء، يكون بينهما بالنسبة المبينة بعقد المضاربة. وهذا

* السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو مدى صحة قيام البنك المركزي المصري بالعمل في المال المودع لديه من بنك فيصل الإسلامي المصري (بالذات) على أسس المضاربة الشرعية (المحرر).

عمل جليل تفسد البنك به الوقوع في الربا، وقام باستثمار ماله في اطار أحكام الشريعة السمحة، وعلى أساس أحكام شركة المضاربة في الفقه الإسلامي .

(٤) المضاربة بضوابطها الشرعية من أهم الأنشطة الرئيسية للبنوك الإسلامية سواء في مجال مصادر أو استخدامات الأموال الداخلية والخارجية :

من المعروف أن البنوك الإسلامية تقوم بدور المضارب - الشريك بعمله - في توظيف أموال أصحاب حسابات الاستثمار المودعة لديه، في مضاربات مطلقة أو مقيدة، مقابل حصة شائعة معلومة من الربح ومعلنة مسبقاً. وبالطبع قد يقوم البنك الإسلامي بتوظيف جزء من الايداعات لديه مباشرة، أو يقوم - بعد الاحتفاظ بالاحتياطي النقدي اللازم - بدفع باقي أموال أصحاب حسابات الاستثمار أو جزء منه مضاربة إلى شخص أو أشخاص آخرين.

ويعتبر البنك - في هذه الحالة - المضارب الأول، ويكون ذلك الذي دفع البنك له مال المضاربة أو جزءاً منه بإذن أصحاب حسابات الايداع، هو المضارب الثاني.

وقد يقوم المضارب الثاني بدفع مال المضاربة أو جزء منه إلى شخص ثالث يكون هو المضارب الثالث، وقد يدفع هذا المضارب الثالث مال المضاربة أو جزءاً منه إلى شخص رابع هو المضارب الرابع، وهكذا تتوالى دورات المضاربة ويتعدد المضاربون. ومن المقرر أن للمضارب حقاً في أن يضارب مال المضاربة إلى آخر بإذن رب المال صريحاً أو بقوله له: اعمل برأيك كما قال الفقهاء.

واشدد الانتباه إلى أهمية عملية دورات إعادة المضاربة بضوابطها الشرعية، كبديل مصرفي يفتح آفاقاً جديدة في العمل المصرفي الإسلامي، وسوق المال.

القسم الخامس:

— آفاق جديدة وخطوط عريضة لنظام حساب الاستثمار المخصص في إطار المضاربة الشرعية:

(١) جواز تخصيص المضاربة الشرعية وتقييدها:

وفقاً لأحكام المضاربة الشرعية التي ذكرها الفقهاء، فإن المضاربة الشرعية تقبل

التقييد في ضوء الشروط الصحيحة التي لا تتنافى مع مقتضى المضاربة الشرعية، سواء من جانب رب المال أو المضارب، منها:

- أ - تقييد الاستثمار وتخصيصه بمكان معين أو بلد معين .
- ب - تقييد الاستثمار وتخصيصه بزمان معين .
- ج - تقييد الاستثمار وتخصيصه بنوع معين من النشاط أو القطاعات من زراعة، أو صناعة، أو اسكان، أو تجارة خارجية، أو تجارة داخلية، أو خدمات . . .

(٢) مفاهيم وخصائص مصرفية لحساب الاستثمار المخصص:

أ - يشكل «حساب الاستثمار المخصص» في العمل المصرفي الإسلامي إيداعات متوسطة الأجل - ستين فأكثر - وربما طويلة الأجل - خمس سنوات فأكثر - مخصصة لتمويل مشروعات وأنشطة استثمارية وإنتاجية وخدمية في إطار نظام المضاربة الشرعية الخاصة (المقيدة).

وقد يكون من المناسب مبدئياً في المرحلة الأولى أن لا تقل مدة حساب الاستثمار المخصص عن ٣ سنوات إلى ٥ سنوات قابلة للزيادة في بعض الحالات طبقاً لطبيعة المشروع إلى ٧ سنوات هي أقصى حد ممكن.

ب - حساب الاستثمار المخصص غير قابل للتداول بأي معنى من معاني التداول .

ج - عدم السماح للعميل - المستثمر - بالسحب أو استرداد جزء من أموال الاستثمار المخصص، إلا في حالة الكوارث فقط، إذ أنها تحول بينه وبين الاستمرار في المشروع.

د - في حالة الوفاة يسمح للورثة بالاستمرار في المشروع، إلا إذا رغبوا في التخارج .

هـ - يتم استحداث هذا النظام للاستثمار المخصص جنباً إلى جنب - ولا أقول بدلاً - لنظام حسابات الاستثمار المشتركة - العامة - المعمول به حالياً في البنوك الإسلامية باعتبارها إيداعات قصيرة الأجل مدتها ٦ شهور أو سنة - وإن كانت قابلة للتجديد تلقائياً - وقد تجددت في الواقع الغالبية العظمى منها تلقائياً، خلال السنوات الخمس الماضية، انطلاقاً من ثقة المستثمرين والمودعين في البنوك الإسلامية، واطمئنانهم إلى سلامة أساليبها وطهارتها معاملاتها - وهي تستخدم كأداة لتمويل العمليات

والأنشطة التجارية قصيرة الأجل وسريعة الدوران في غالبيتها - أما نظام الاستثمار المخصص فسيوجه أساساً في غالبيته لتمويل الأنشطة والمشاريع الاستثمارية والانتاجية متوسطة الأجل .

و- يحقق نظام «حساب الاستثمار المخصص» متوسط الأجل - مستين فأكثر - ميزة مصرفية من حيث عدم خضوعه لاستقطاع نسبة ٢٥٪ منه لإيداعها من دون عائد، كاحتياط نقدي في البنك المركزي، مما يترتب عليها زيادة في عائد التوظيف لأصحاب حسابات الاستثمار المخصصة، أول للبنك كمضارب، أول للمساهمين، وبالتالي زيادة في العائد.

ز- الاهتمام مصرفياً في مجال طبيعة «حساب الاستثمار المخصص»، على اعتبار أنه مشروع مستمر بتنشيط وزيادة حجم الحسابات الجارية بالبنوك الإسلامية، والخدمات المصرفية.

ح- يجوز لأصحاب حسابات الاستثمار العامة المعمول بها حالياً، تحويلها أو تحويل جزء منها إلى حساب استثمار مخصص .

ط - يكون لصاحب حساب الاستثمار المخصص أولية في تملك المشروع بالشروط المعلن عنها، مع الاعتماد عن نظام الاقتراع، أو أولية المشاركة، أو التأجير التمويلي.

(٣) مفاهيم وخصائص محاسبية :

أ - يفتح حساب مستقل لكل «استثمار مخصص» على حدة .

ب - تحديد حصة كل من البنك باعتباره مضارباً، ورب المال فيما يرزقه الله من ربح، ويعلن عنها مسبقاً .

ج - الفصل محاسبياً في حساب العائد وتوزيعه في البنك فصلًا تاماً بين كل من أموال أصحاب حسابات الاستثمار العامة، وأموال أصحاب حسابات الاستثمار المخصصة، وأموال المساهمين المتاحة للتوظيف .

د - الفصل محاسبياً على مستوى العملة المحلية والعملات الحرة القابلة للتحويل في حساب عائد حسابات الاستثمار المخصصة .

هـ - إذا ظهرت أرباح فعلية محققة خلال مدة حساب الاستثمار المخصص، يجوز في نهاية السنة الثانية أو بعدها، اقتسامها بين الطرفين أو الأطراف المعنية، بعد تكوين المخصصات والاحتياطيات اللازمة للمحافظة على سلامة رأس مال المشروع - كمشروع مستمر إلى مدته في بضع سنين - وذلك من غير انتظار حتى تتم التصفية ونقض المال - أي تحوله من عروض وسلع إلى نقود - بضوابطه الشرعية والمحاسبية .

(٤) صيغة حساب الاستثمار المخصص:

أ - قد يتخذ التعاقد الصيغة التقليدية المعمول بها في حسابات الاستثمار العامة بالبنك، بإبرام عقد بين الطرفين، مع اعداد نموذج خاص لحسابات الاستثمار المخصصة .

ب - اصدار صكوك أو شهادات استثمار إسلامية - بضوابطها الشرعية - متوسطة الأجل باسم البنك الإسلامي، وتكون متعددة الأجل والمبالغ، بما يتيح للمستثمر فرص الاختيار الملائمة، وبما يحقق السهولة واليسر، والدقة في تخطيط الاستثمار والتدفقات النقدية .

ولا يلحق بشهادات أو صكوك الاستثمار الإسلامية كورنات لصرف قيمة العائد، مثل المتبع في شهادات الاستثمار الربوية بفائدة ثابتة محددة على رأس المال ومضمونة .

ج - صكوك أو شهادات الاستثمار الإسلامية المخصصة غير قابلة للتداول بأي معنى من معاني التداول .

ثبت المصادر والمراجع

- ١ - ابن رشد الحفيد،
بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة: ١٣٨٦هـ /
١٩٦٦م.
- ٢ - سمير مصطفى متولي،
هيكل مصادر الأموال واستخداماتها بالبنوك الإسلامية والمؤسسات المالية الإسلامية
من واقع الميزانية المجمعة.
بحث مقدم إلى المؤتمر العام الأول للبنوك الإسلامية باسطنبول / تركيا في الفترة
١٧-١٤ صفر ١٤٠٧هـ / ١٨-٢١ أكتوبر (تشرين الأول) ١٩٨٦م، ونشره في بحوث
مختارة من المؤتمر، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة: ١٤٠٨هـ /
١٩٨٧م، ص ٨٨-٥٧.
- ٣ - الدكتور شوقي إسماعيل شحاته،
- البنوك الإسلامية، دار الشروق، جلة: ١٣٩٧هـ / ١٩٧٧م.
- نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي، الزهراء للإعلام العربي، القاهرة:
١٤٠٧هـ / ١٩٨٧م.

المناقشات

١ - الأستاذ جميل بركات :

أريد أن أسأل: هل استطاع بنك فيصل الإسلامي، سواء في مصر أم في السودان في حالة تأخر الطرف الثاني (العميل) عن سداد أي قسط في موعد استحقاقه، أن يحصل على تعويض عن الضرر الفعلي بسبب التأخير؟ فإن صح ذلك، ألا يرى الباحث أن طريقة الحساب معقدة، خاصة إذا كان عدد المشتريين المتأخرين عن السداد يقع على أوقات متعاقبة؟ وما هي القوة التنفيذية في يد البنك للتحصيل؟

٢ - الدكتور شوقي إسماعيل شحاته :

الواقع أن البنك عندما يقوم بعملية مرابحة يأخذ الضمانات الكافية حرصاً على أموال المودعين وأموال البنك، ومن هذه الضمانات أن يلتزم العميل بالاحتفاظ بحساباته الجارية لدى البنك ويحصل البنك على عقود بيع ابتدائية لأمالك العميل أو بعضها بحيث تغطي مديونية العميل في البنك. وفي البند الرابع عشر من عقد الاتفاق بين الطرفين، الملزم لكل منهما، نص على خضوع هذا العقد لهيئة الرقابة الشرعية في البنك، والتزامهما بما ينتهي إليه رأي هيئة الرقابة المذكورة بشأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي، عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية التي تحدد العلاقة بين طرفي هذا العقد. ولما كان البنك لا يتعامل بالفائدة، فإن أي تأخير في السداد يؤدي إلى إحداث أضرار بالغة له، يستحق التعويض عنها وفق القاعدة الشرعية، وهي: لا ضرر ولا ضرار، وبالتالي يستحق البنك تعويضاً عن الضرر الذي لحقه، وتحسب نسبة هذا الضرر على أساس نسبة متوسط إجمالي أرباح البنك المحققة عن المدة ذاتها. بمعنى أنه لو لم يحقق البنك أرباحاً عن المدة ذاتها فإنه لا يأخذ من العميل تعويضاً، أما القوة التنفيذية للبنك فهي حلول باقي الأقساط، وهذا يشكل عبئاً على العميل.

الدراسة الثالثة :

تطبيقات بيع المربحة للأمر بالشراء من الاستثمار البسيط
إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي مع اختيار تجربة
بنك البركة في البحرين نموذجاً عملياً

الدكتور سامي حسن حمود

تطبيقات بيع المربحة للأمر بالشراء من الاستثمار البسيط إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي مع اختيار تجربة بنك البركة في البحرين نموذجاً عملياً

الدكتور سامي حسن حمود*

تقديم البحث وبيان المحتويات:

يعتبر بيع المربحة للأمر بالشراء عصب النجاح في التطبيق المصرفي الإسلامي الحديث، سواء أكان ذلك على مستوى التعامل المحلي أم على المستوى الدولي. لذلك لم يكن مستغرباً - في ضوء أهمية هذا النوع المستحدث من التعامل - أن يخصص له المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب هذه الندوة الخاصة التي تعالج مختلف جوانب هذا التعاقد الفريد، وهو التعاقد الذي دعت إليه الحاجة، وأغنته التجربة وتوجته الآمال المزدانة بطموحات العمل المتصل لاستمرار الاجتهاد فيه من أجل التطوير والابداع.

وإذا كان يحق للأردن أن يفخر بما قدمه للعالم الإسلامي من بنات فكر أبنائه في مجال ترسيخ بناء هذه الصورة المركبة من الوعد بالشراء والبيع بالمربحة، سواء أكان ذلك في مرحلة البناء النظري أم في ميدان العمل التطبيقي^(١)، فإنه مما يجدر بمن يسجل

* مدير عام بنك البركة الإسلامي للاستثمار، المنامة - البحرين.

(١) المقصود بالاشارة هنا هو السبق العلمي الذي كشف الباحث فيه عن الأسس الفقهية لصورة هذا التعاقد الفريد حيث جرى استخراج النص من موطنه في كتاب «الأم» للإمام الشافعي وذلك من خلال البحث العلمي الذي قدمه الباحث فيه رسالته لنيل درجة الدكتوراة في الحقوق لدى جامعة القاهرة وقد جرت مناقشتها بتاريخ ١٣/٦/١٩٧٦م. وقد أدخل الباحث هذه الصورة التعاقدية في قانون البنك الإسلامي الأردني رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨م بعد أن وافقت لجنة الفتوى التابعة لوزارة الأوقاف الأردنية على قبول مبدأ القول بالائتمار في الوعد.

وتكتب في ذلك:

الأحداث بحقائقها أن يذكر بالخير ذلك الدور الرائد الذي قام به البنك الإسلامي للتنمية في بواكير دخوله ميدان العمل، حيث تبنى رئيس البنك الأخ الفاضل الدكتور أحمد محمد علي فكرة بيع المرابحة للأمر بالشراء، وطبقها على تمويل عمليات التجارة الدولية التي تحتاج إليها الدول الإسلامية.

وإذا كان قد اجتمع في هذه الندوة المباركة السهم الحضاري المتمثل في المجمع الملكي العتيد، مع القوس المشدود بعزم الارادة على العمل المشترك وهو العزم الذي تمثل في ايجاد البنك الإسلامي للتنمية، فإن اجتماع هذا السهم مع ذلك القوس إنما يعبر عن وحدة الفكر والعمل في سبيل استمرار بناء صرح الحضارة الإسلامية المجيد لكي تغل هذه الحضارة مرتفعة الأعلام على مر العصور والأزمان.

ويتألف البحث المقدم من أربعة فصول وخاتمة، حيث اشتمل الفصل الأول على نبذة تاريخية عن بيع المرابحة وتطوره المعاصر في صورة التعامل المركب من أمر بالشراء ووعد بالتابع.

أما الفصل الثاني، فقد تضمن بيان النموذج الأردني في تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء باعتباره الأساس الذي نسجت على منواله البنوك الإسلامية الأخرى الصور المختلفة للتطبيق مع بعض الاختلافات في الشكل دون الجوهر.

وتناول الفصل الثالث آلية (ميكانيكية) تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء ومجالاته والمشكلات والحلول المقترحة لها.

وتضمن الفصل الرابع، الآفاق المستقبلية لبيع المرابحة من ناحية التخطيط المتصور للانتقال بالعملية من مجرد عملية استثمارية بسيطة إلى قاعدة راسخة، لتوفير أدوات استثمارية ملائمة بحسب طبيعتها، ولإيجاد نواة سوق رأس المال الإسلامي مع الإشارة في ذلك إلى تجربة بنك البركة الإسلامي في البحرين.

وقد أوجزت الخاتمة خلاصة البحث وما يراه الباحث من توصيات.

== أ - سمي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية: ٤٧٦-٤٨١.

ب - سمي حمود، الأعمال التفضيرية لانشاء البنك الإسلامي الأردني محفوظات خاصة لمشروع القانون الخاص بانشاء البنك ومناقشات لجنة الفتوى للمشروع في المملعة الواقعة بين ٧/٦ - ٩/١١/١٩٧٧م.

ولا يسع الباحث إلا أن يتقدم بالشكر والتقدير لهذه المبادرة الطيبة التي رعاها كل من معالي الدكتور ناصر الدين الأسد - رئيس المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية في عمان ومعالي الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية في جدة من أجل بحث موضوع المرابحة على هذا المستوى العلمي الرفيع، وشكر الباحث كذلك معالي البروفسور كوركوت اوزال - مدير المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، والمشاركين جميعاً في إغناء التراث الإسلامي بخلاصة الفكر والابداع.

ونسأل الله - سبحانه وتعالى - أن يديم لقاءات الخير في ظل مجد هذه الحضارة التي نرجو لها دوام الازدهار لترسيخ مفاهيم العدل والاحسان في تعامل الانسان مع اخوانه من بني الانسان.

الفصل الأول:

نبذة تاريخية عن بيع المرابحة وتطوره المعاصر:

(١) أساس بيع المرابحة في الفقه الإسلامي:

يعتبر بيع المرابحة نوعاً من أنواع البيوع المعروفة في الفقه الإسلامي. والبيع في الشرع هو كما ورد في تبين الحقائق شرح كنز الدقائق (مبادلة المال بالمال بالتراضي) وفي اللغة هو مطلق المبادلة من غير تقييد بالتراضي^(١).

والأصل في البيع، أنه جائز بالكتاب والسنة والاجماع. أما الكتاب، فقد ورد فيه قوله تعالى: ﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾^(٢). وأما السنة، فقد وردت روايات كثيرة عن رسول الله ﷺ في البيوع وكان الناس يتعاملون بها فأقرهم على ما يجيزه الشرع ونهاهم عما لا يجوز. وأما الاجماع، فإن الأمة قد أجمعت على جواز البيع في الجملة وأنه أحد أسباب التملك^(٣).

ويتميز بيع المرابحة بأن فيه بياناً لرأس المال في الشيء المباع، فهو من بيوع

(١) الزيلعي، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق: ٧/٤.

(٢) البقرة: ٢٧٥.

(٣) الزيلعي، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق: ٣/٤.

الأمانة^(١)، وقد عرّفه ابن قدامة في كتابه المغني بأنه «البيع برأس المال وبيع معلوم ويشترط علمهما (أي البائع والمشتري) برأس المال فيقول رأس مالي فيه أو هو علي بمائة بعثك به وبيع عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة»^(٢). وأورد أبو محمد - رحمه الله تعالى - ما نقل من آراء عن ربط الربح بنسبة من رأس المال، كما لو قال البائع للمشتري بعثك هذا الشيء - مثلاً - برأس مالي فيه وهو مائة وأربع في كل عشرة درهماً، فقال بأنه نقل عن الإمام أحمد بن حنبل كراهة ذلك، كما نقل القول بالكراهة أيضاً عن ابن عمر وابن عباس، وأورد أبو محمد أيضاً القول بالترخيص في هذه المسألة عن سعيد بن المسيب وابن سيرين وشريح والنخعي والثوري والشافعي وأصحاب الرأي^(٣).

والذي يظهر من استعراض آراء من قالوا بالكراهة في بيان الربح بطريق النسبة إلى رأس المال هو الظن بوجود الجهالة في الثمن، وهذا الظن ليس وارداً طالما أن الأمر معلوم أو يمكن العلم به بنتيجة الحساب، لذلك فقد انتهى أبو محمد من تحرير المسألة بالقول بأن الكراهة المروية عن ابن عمر وابن عباس إنما هي كراهة تنزيه وأن البيع صحيح.

وأن من يتخصص حقيقة هذا البيع المبني على الأمانة في بيان رأس المال أو اعلان حقيقة تكلفة المبيع بما قام به على البائع يجد أن البيع بهذه الصورة يكون من أشرف البيوع لأنه يسمح من نفس الشاري أي تشكك قد يراوده من ناحية الثمن الذي يدفعه.

(٢) الصورة المستحدثة في بيع المرابحة للأمر بالشراء:

يختلف بيع المرابحة الذي تتعامل به المصارف الإسلامية عن صورة المرابحة المعروفة عموماً والمبحوثة في مؤلفات مختلف المذاهب الفقهية المعتمدة. فالمرابحة عند

(١) تصنيف البيوع في النظر الفقهي - من ناحية بيان الثمن - إلى بيع مساومة وبيع أمانة.

- أما بيع المساومة فهي التي يحدد فيها ثمن المبيع بالمفاوضة أو الإيجاب والقبول دون بيان لرأس المال.

- وأما بيع الأمانة فلأنها تكون مبنية على أساس بيان رأس المال وهي تنفرع إلى ثلاث صور هي:

- المرابحة وتكون بالبيع برأس المال مع إضافة ربح معين يفتق عليه.

- التولية وتكون بالبيع برأس المال دون ربح أو خسارة.

- الوضعية أو المواضعة وتكون في حالة البيع بخسارة تطرح من رأس المال.

مصطفى أحمد الزرقاء، الفقه الإسلامي في توبه الجديد، المدخل الفقهي العام: ١/ ٤٧٠.

(٢) ابن قدامة، المغني: ٤ / ١٣٦.

(٣) المصدر نفسه: الجزء والصفحة نفسهما.

الفقهاء هي نوع من التجارة يكشف فيها التاجر البائع للمشتري رأسماله في السلعة الموجودة بحوزته وذلك بحسب ما اشتراها أو بما قامت عليه، ثم يضيف ربحاً مبيئاً ومعلومًا ويقول: أبيعها لك برأسمالي فيها وهو كذا وربحي فيها كذا. أما بيع المرابحة الذي تتعامل به المصارف الإسلامية فيبدأ من عند صاحب الحاجة الذي يأتي إلى المصرف ليطلب شراء سلعة معينة ليست موجودة بحوزة المصرف وذلك على أساس أن الطالب يعد بأن يشتري السلعة التي يطلبها من المصرف بما تقوم عليه من تكلفة زائداً الربح الذي يتفق عليه معه.

وهذه هي الصورة المستحدثة لهذا التعامل المركب من وعد وبيع، فما هو أصل هذه الصورة وما هو سندها من الفقه وما مدى احتياج الناس والمصارف الإسلامية إلى تطبيقها في الحياة المعاصرة؟

— أساس ظهور الصورة في الفقه الإسلامي :

ليس لهذا العنوان بالشكل الذي أصبح معروفاً ببيع المرابحة للأمر بالشراء وجود في المؤلفات الفقهية القديمة، حيث لم تكن هذه الصورة معروفة أساساً في التعامل قبل عام ١٩٧٦، عندما اكتشف الباحث - للمرة الأولى - وجود الأساس الفقهي لهذه الصورة المركبة من مواعدة وبيع^(١)، وقد جاء هذا الاكتشاف من خلال البحث العلمي الذي كان يعدده الباحث لنيل درجة الدكتوراة في موضوع «تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعية الإسلامية» وهي الرسالة التي جرت مناقشتها في كلية الحقوق بجامعة القاهرة في ١٩٧٦/٦/٣٠م.

وقد جاءت بداية الخيط في تحقيق هذا الكشف العلمي من خلال مراجعة كتاب الأم للإمام الشافعي - رحمه الله تعالى - حيث ورد فيه ما يلي :

«وإذا أرى الرجل الرجل السلعة، فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها

(١) كان هذا هو الرأي الذي انتهى إليه فضيلة الأستاذ الشيخ محمد فرج السنهوري (رحمه الله تعالى) والذي كان أستاذ مادة الفقه المقارن للدراسات العليا بقسم الشريعة الإسلامية في كلية الحقوق بجامعة القاهرة. وقد كان الأستاذ المرحوم مهتماً اهتماماً شخصياً بموضوع الرسالة التي كان يعدها الباحث بعد أن درس على يديه دبلوم الشريعة الإسلامية، وكان الأستاذ المشرف على الرسالة (فضيلة الشيخ زكريا البري - رئيس قسم الشريعة الإسلامية في كلية الحقوق بجامعة القاهرة) يطمئن إلى رأي الشيخ السنهوري الذي كان أستاذاً للأستاذ المشرف على الرسالة.

الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه. وهكذا، إن قال اشترلي متاعاً ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار. وسواء في هذا ما وصفت، إن كان قال إيتاعه (الصواب ابتعه) وأشتره منك بنقد أو دين، يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز. . . (١).

وهذا يعني إمكان قيام صاحب الحاجة إلى سلعة ما (سواء أكانت خاصة بالاستعمال الشخصي أم كانت للمتاجرة) بتكليف شخص آخر بأن يشتري هذه السلعة في مقابل وعد من الأمر بأن يشتري منه ما اشتراه مع تحديد الربح الذي يعطيه إياه.

وعندما نظر الباحث إلى هذه الصورة بعين المصرفي المطلع على احتياجات الناس ومتطلباتهم، وجد أن هذا الباب يسد حاجة الناس بصورة أوسع مما يسدها باب المضاربة الشرعية، لو كان هو المنفذ الوحيد للتمويل في نطاق عمل البنك الإسلامي. فقد كانت المضاربة التي هي صورة من صور المشاركة بين رأس المال وعمل الإنسان هي المخرج الوحيد الذي كان يطرحه المفكرون الإسلاميون في المقدين السادس والسابع من هذا القرن لحل مشكلة الاستثمار والتمويل الإسلامي، ولكن لم يقل لنا هؤلاء المفكرون كيف يمكن أن يعمل البنك الإسلامي بالمضاربة شخصاً يريد شراء سيارة لاستعماله الشخصي مثلاً، أو أثاثاً لمسكنه حيث لا يوجد ربح ولا توجد تجارة، كما لم يقل لنا أحد منهم كيف يعمل البنك الإسلامي شراء أنابيب نقل المياه مثلاً، إذا رغبت دائرة المياه الحكومية في أن تتمول للشراء.

فهل يقف البنك الإسلامي مكتوفاً أمام هذه الاحتياجات المعقدة، ولا يعمل إلا التجارة والتجارين؟

وهب أن تاجرلاً لا يريد شريكاً بل يريد بضاعة يشتريها بالأجل ويتصرف فيها بالبيع والتقليب، أو صانعاً يريد شراء المواد الخام لصناعته ولا يريد لأحد أن يدخل شريكاً معه في مصنعه وعمله، فهل يلزم الناس بالمشاركة من أجل التمويل وهم لا يرغبون؟

ولو كان هناك طبيب بحاجة إلى جهاز للأشعة أو آلة للجراحة المتقدمة فهل يجري معه البنك الإسلامي عقد مضاربة على العمل بالآلة؟

(١) الإمام الشافعي، كتاب الأم: ٣/ ٣٩.

إن قاعدة الإسلام مبنية على رفع الحرج عن الناس، وأن عدل الشريعة مبني على التيسير في دين الله، وأنه لا يمكن النظر في إلزام الناس بقبول ما لا يريدون قبوله طالما أن في الشرع متسعاً للاختيار، ولكن الضيق يأتي من نقصان العلم والمعرفة بالأحكام. فكيف تطورت هذه الصورة من النظرية إلى التطبيق؟، هذا ما سنعرض إليه في الفصل الثاني.

الفصل الثاني:

النموذج الأردني لبيع المrabحة للأمر بالشراء:

(١) خلفية التطوير وأثره في العالم:

كان للتجربة الأردنية أثر واضح في ادخال مفهوم الوعد الملزم على بيع المrabحة للأمر بالشراء، وذلك من خلال ما قدمه النموذج الأردني لهذه الصورة عندما صدر قانون البنك الإسلامي رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨ م.

فقد رأت لجنة الفتوى التي كلفها وزير الأوقاف في ذلك الوقت، معالي الأستاذ كامل الشريف، بدراسة مشروع قانون البنك الذي كان للباحث شرف اعداده وتقديمه، أن الأخذ بالقول بلزوم الوعد في هذا التعامل أمر ممكن باعتبار أن الإلزام القضائي بالوعد أمر معروف في الفقه المالكي. فقد نقل الأستاذ الجليل مصطفى أحمد الزرقا في مؤلفه الجامع «الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد» أن الرأي المشهور عند المالكية يعتبر الوعد بالعقد ملزماً للوعد قضاء إذا ذكر فيه سبب ودخل الموعود تحت إلزام مالي بمباشرة ذلك السبب بناء على الوعد^(١). كما أن القول بلزوم الوعد قضاء منقول كذلك عن ابن شبرمة^(٢).

ونظراً لما يؤدي إليه القول بلزوم الوعد قضاء من استقرار في المعاملات ودفع للضرر الذي قد يتعرض له البنك الإسلامي من جراء النكول عن اتمام البيع فيما يكون الأمر قد طلب شراءه من سلع أو معدات قد لا تكون صالحة لغير الغاية التي طلبها من أجلها. كل ذلك قاد الباحث إلى الاطمئنان إلى عدالة القول بلزوم الوعد قضاء لدفع الضرر والوصول إلى استقرار المعاملات وتجنب الضرر والتغير.

(١) مصطفى أحمد الزرقا، المدخل الفقهي العام: ١/ ١٠٢٣-١٠٢٤.

(٢) ابن حزم، المحلى: ٨/ ٢٨.

وإن من يستعرض قواعد الشرع الحنيف يجد أنه كما يقول الرسول الكريم ﷺ: «ولا ضرر ولا ضرار».

وفي ضوء هذا التصور المنظور ومن أجل سلامة الأساس الذي سبني عليه عمل البنك الإسلامي الأردني تم وضع التعريف الشامل لبيع المرابحة للأمر بالشراء وهو التعريف الذي أقرته لجنة الفتوى^(١) وتضمنه القانون رقم ٧٨ لسنة ١٩٧٨ م، ونصه كما يلي^(٢):

بيع المرابحة للأمر بالشراء: قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالتقدي الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء.

ومع صدور هذا التعريف لبيع المرابحة للأمر بالشراء بالصورة التي أقرتها لجنة الفتوى^(٣) فقد بدأ عهد جديد لدخول هذه الصورة نطاق الاستعمال المتسع سواء أكان على مستوى البنوك الإسلامية المحلية^(٤) أم على مستوى التعامل الدولي في داخل العالم

(١) تقرير لجنة الفتوى إلى معالي وزير الأوقاف عن مشروع قانون البنك الإسلامي الأردني وهو التقرير الصادر من دار الافتاء تحت رقم ٦٥/٥/٤ تاريخ ١٩٧٧/٩/٢٢ م.

(٢) المادة رقم ٢ من قانون البنك الإسلامي الأردني رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨ م المنشور في الجريدة الرسمية، العدد ٢٧٧٣ تاريخ ١٩٧٨/٤/١ م.

(٣) شارك في اجتماعات لجنة الفتوى التي كلفت بدراسة مشروع قانون البنك الإسلامي الأردني كل من: الشيخ محمد عبد هاشم (المفتي العام)، الشيخ عز الدين الخطيب، الشيخ محمد أبو سريته، الشيخ أحمد بيوض التميمي، الدكتور إبراهيم زيد الكيلاني، الدكتور عبد السلام العبادي، الدكتور ياسين الدرادكة، وانضم إلى اللجنة من غير أعضاء لجنة الفتوى كل من: الشيخ عبد الحميد السائح، الدكتور محمد أحمد صقر.

كما شارك الباحث الدكتور سامي حمود في المناقشات باعتباره معد المشروع. وقد عقدت اللجنة لهذه الغاية ١٥ اجتماعاً في الفترة الواقعة بين ٧/٦ - ١٩٧٧/٩/١١ م وكان بعض هذه الاجتماعات يمتد أحياناً من بعد صلاة العشاء حتى صلاة الفجر.

(٤) زار الباحث خلال عامي ١٩٧٨/٧٧ م بناء على دعوات الاستضافة التي تلقاها من البنوك الإسلامية الحديثة لشرح مفهوم العمل المصرفي الإسلامي ومن بينها النموذج الأردني لبيع المرابحة للأمر بالشراء - كلاً من: - الحاج سعيد أحمد لوتاه - رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي - دبي.

الإسلامي وخارجه^(١).

وهكذا، أصبح النموذج الأردني في بيع المرابحة منهجاً معروفاً، تسير على منواله العديد من البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، مع بعض التفرعات والاختلافات التي لا تؤثر في جوهر التعاقد وطبيعته.

(٢) النقد الموجه للنموذج الأردني:

واجه النموذج الأردني لبيع المرابحة للأمر بالشراء جبهات متعددة من النقد والتجريح، وهو أمر طبيعي في مناهج السلوك والتفكير الانساني، ذلك أن بيع المرابحة أصبح يمثل حجر الأساس في نجاح البنوك الإسلامية، كما أن حجم الاستثمارات المالية المبنية عليه تمثل الحجم الأكبر من استثمارات البنوك الإسلامية التي تستطيع أن تناقش فيها البنوك العادية في كل مجال وميدان.

ومع كثرة الانتقادات إلا أن أحداً لم يستطع الاعتراض على أساس التعامل وإنما انصب النقد على جوانبه باستثناء ما أورده بعضهم من أقوال المالكية الذين أوردوا صوراً مماثلة لبيع العينة رغم أن صورة المرابحة ليست منها.

فقد ورد في المقدمات لابن رشد أن من صور العينة أن يقول: اشتري سلعة كذا بعشرة نقداً وأنا ابتاعها منك بعشر إلى أجل، حيث قال المؤلف أن ذلك حرام لا يحل ولا يجوز لأنه زداد في رجل أزداد في سلعة.

ومع أن المنع هنا هو اجتهاد مأخوذ من باب سد الذرائع الذي توسع فيه فقهاء

١ - الحاج أحمد بزيع الياسين - رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي - الكويت.

٢ - الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية - جدة.

(١) تنهت البنوك الأجنبية إلى صورة بيع المرابحة للأمر بالشراء وأحدثت صوراً من التعامل الذي يتوسط فيه لشراء سلع أو معادن بالنقد من طرف لبيعها إلى طرف آخر بالأجل بفارق ربح يتوازى مع أسعار الفائدة الواجبة. وقد اجتذبت هذه الطريقة مئات الملايين من أموال البنوك الإسلامية والمستثمرين الإسلاميين بسبب توافر المواد وانتظام الأسواق، وبهذا لوطور العالم الإسلامي تجارته لكي يستوعب الأموال الباحثة عن الاستثمار الحلال وهي تعد بالبلدين بحسب الاحصائيات المتوافرة بالأرقام.

المذهب المالكي إلا أنه لا يعدل أن يكون رأياً فقهيّاً يقابله رأي آخر للإمام الشافعي يجيز فيه ذلك صراحة، فلماذا يلزم الناس ويجبر المفكر الإسلامي على اتباع الرأي الأشد في حين أن التيسير ورفع الحرج هي سمة مميزة من سمات الدين الإسلامي الحنيف.

وذهب آخرون إلى القول بأن جهة الحرمة في هذا التعامل (بحسب زعمهم) تتمثل في القول بالالزام وأنه لو لم يكن هناك الزام لكان التعامل صحيحاً ومقبولاً شرعاً.

وهذا أمر أكثر غرابة من سابقه، فهل يكون القول بلزوم الوعد مخالفة في حين أن الله سبحانه وتعالى يأمر بالوفاء بالوعد والعهود^(١).

ثم من قال بأن الإضرار بالبنك الإسلامي يكون مقبولاً شرعاً؟ فإذا أمر المتعامل البنك بشراء آلة لا يحتاجها غيره وجاء له البنك بالآلة حسب ما طلب ثم عَن له أن يخلف الوعد، فهل يكون هذا الخلف بالوعد حلالاً؟، وإذا كان ذلك يجوز، فمن يجبر الضرر الذي يتعرض له البنك بسبب هذا النكول الذي ليس له ما يبرره؟.

وبالغ بعضهم في القول بأن هذه المعاملة لم يقل بها أحد من السابقين وكان شرع الله يُلقي الحجر على العقول، مع أنه الدين الذي يعطي للمجتهد أجراً إذا أخطأ وأجرين إذا أصاب.

ومع أن النقد والاعتراض صفة من صفات الإنسان بوجه عام، إلا أن محاولة فرض الآراء الضيقة من أجل التضييق على الناس أمر لا يجوز في دين الله الذي رفع به الحرج، وأن هؤلاء الذين يريدون أن يجعلوا من أفهامهم الضيقة موازين لمصالح الناس دون أن يرتفعوا بهذه الأفهام إلى مقاصد الشرع وغاياته ومراميه، هم أناس ظالمون لأنفسهم أولاً، وظالمون لآمتهم المتطلعة للصعود إلى المجد من جديد.

ولقد كانت البنوك الربوية متفردة في الساحة لاجبار الناس على التعامل بالربا طوعاً وكرها وكان هؤلاء المدعون حماية الإسلام والمسلمين نائمين على الطريق وليس من عمل لهم إلا أنهم يحرقون^(٢)، فلما جاء الفكر الإسلامي المستنير يفتح الطريق للعمل

(١) لقد قال جمهور العلماء بعدم إلزام هذا الوعد لأنه لو كان ملزماً لكان شبيهاً بالسلف بالزيادة، وهوريا، أو لانه من باب بيع ما لم يملك أو يبيع العينة، يضاف إلى ذلك أن الإمام الشافعي نفسه، وهو صاحب بيع المراجعة للأمر بالبراءة لم يقل بالالزام هذا الوعد. (المحرر).

(٢) الحقلة: هي القول المعروف لا حول ولا قوة إلا بالله.

الحلال ويحل المشاكل ويقدم الحلول قام هؤلاء النفر ينقلون ويجرحون، فلا هم جاهدوا من قبل ولا تركوا المجاهدين يقاتلون بأي جهد.

ونظراً لكثرة ما تعرض له بيع المرابحة للأمر بالشراء من هجوم فقد تصدى الأستاذ الفاضل الدكتور يوسف القرضاوي لكل ما يقال من ادعاءات حول هذا التعامل بالصورة التي تقوم بها البنوك الإسلامية، وأصدر بذلك كتاباً شاملاً يتضمن الرد على الشبهات المثارة فجزاه الله خيراً^(١).

الفصل الثالث:

تطبيقات بيع المرابحة - الميكانيكية والمجالات والصعوبات:

(١) ميكانيكية التطبيق ونطاقه:

يقوم تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية على آلية (ميكانيكية) محددة مؤداها أنه لا بد من وجود الأطراف التالية:

- ١ - الأمر بالشراء، وهو الراغب في شراء السلعة.
 - ٢ - المصرف الإسلامي، وهو الجهة المستعدة لتلقي الطلب.
 - ٣ - البائع، وهو مالك السلعة.
- وتتم العملية كما يلي:

أ - يأتي الراغب في شراء السلعة للمصرف الإسلامي الذي يتعامل معه ويعرض عليه طلب شراء السلعة التي يرغب في شرائها مبيعاً أو صافها ومصدرها وثمنها الذي يكون قد ساعه وعرفه.

ب - إذا وافق المصرف وكان للمتقدم سقف محدد للتعامل، فإنه يتلقى طلب عميله (الأمر بالشراء) ويحدد معه شروط الدفع ويبين له الثمن الذي سوف يبيعه على أساسه وهو السعر المبني على كلفة الشراء (الثمن الأساسي للسلعة زائداً مصاريف الشحن والتأمين والرسوم الجمركية ومصاريف النقل إذا كان المتفق عليه أن يكون البيع في خارج الميناء في حالة الاستيراد).

ج - يقوم المصرف بدفع ثمن المبيع للبائع مباشرة وكذلك المصاريف الداخلة في حساب (١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرى المصارف الإسلامية.

الثلث مثل مصاريف الشحن والرسوم الجمركية وغيرها، ولا يجوز دفع النقود للأمر بالشراء ليشتري لنفسه تجنباً للوقوع في الشبهات، مع أنه يجوز التوكيل في الشراء، غير أن الابتعاد عن ذلك أسلم وأتقى إلا إذا أمن المصرف تماماً.

د - عندما يقبل الأمر بالشراء السلعة المشتراة بناء على طلبه فإن هذا القبول يعتبر شراء (سواء كان ذلك كتابة أو شفاهة أو تعاطياً مستفاداً من توقيع الكمبيالات بالثلث المتفق عليه) حيث يتسلم المشتري المبيع ويقدم الثلث الذي هو عبارة عن كمبيالات موقعة بالأقساط حسب تواريخ الاستحقاق المتفق عليها من الابتداء. وبذلك تصل العملية إلى نهايتها.

أما إذا نشأت تصرفات مخالفة، سواء من البنوك الإسلامية أو من غيرها، فإن التصرف المخالف لا يجوز قبوله.

من ذلك مثلاً ما قيل أن هناك حالات تعطي فيها بعض البنوك الإسلامية النقود للأمر بالشراء ليشتري السلعة بنفسه ثم يبيع لنفسه ويقدم للبنك كمبيالة بالثلث، فيكون كأنما أخذ ألفاً نقداً وقدم سنداً بألف ومائتين إلى أجل، فإن هذا لا يجوز سداً للثرائع، وإن كان من الجائز توكيل الإنسان بأن يشتري لنفسه.

كذلك التصرف الذي تتبعه البنوك في عكس عملية المراجعة بخصم قيمة الربح أو جزء منه بعد اتمام البيع وهو ما تطلق عليه هذه البنوك Markdown فإن هذا التصرف غير صحيح بالمعيار الإسلامي الدقيق لأنه عملية خصم كمبيالة.

وكذلك الحال بالنسبة لبيع المراجعة الذي تجر به هذه البنوك على أساس شراء سلعة من العميل ثم يبعه سلعته نفسها مع ربح مضاف، فإن ذلك لا يعتبر مربحة، لأنه ليس فيه تمليك جليد وإنما هو حيلة لبيع النقد بالدين وزيادة، وهذا هو الربا الحرام.

فالمراجعة بمفهومها الشرعي الكامل هي المراجعة التي تفيد ملكاً جديداً في عملية مركبة من ثلاثة أطراف هي البائع والمشتري والمتوسط بالشراء الذي يملك السلعة أولاً من البائع، ثم ينقل الملك إلى المشتري، ويقصد بالتملك هنا حقيقته وآثاره وليس شكله ومظهره.

فلو اشترى البنك الإسلامي سلعة وأبقاها في مخازن البائع ثم طلب منه تسليمها إلى

المشتري الآخر فإن ذلك التصرف مقبول طالما أن البنك هو البائع في نظر المشتري وأنه يتحمل تبعه الهلاك وإليه يتم رد المبيع بسبب العيب إن وجد، وكان من الأسباب الموجبة لرد المبيع .

(٢) النشاطات والقطاعات التي يطبق فيها بيع المرابحة :

يمكن تطبيق بيع المرابحة على مختلف الأنشطة والقطاعات سواء أكان ذلك خاصاً بالأفراد والشركات أم بالمؤسسات والهيئات المحلية أو الحكومية .

وذلك أن بيع المرابحة غير محدود بالنشاط التجاري، بل إنه يشمل كل نشاط سواء أكان لتلبية الاحتياجات الفردية (شراء سيارة أو ثلاجة)، أو الاحتياجات المهنية (شراء جهاز أو آلة)، أم كان لتلبية الاحتياجات الصناعية والتجارية (شراء مواد خام أو بضائع)، أو الاحتياجات الحكومية (شراء نفط أو معدات للمطارات والموانئ والمرافق العامة).
فما هي الصعوبات التي تواجه تطبيق هذا البيع في الواقع العملي ؟ .

(٣) الصعوبات والحلول المقترحة :

تختلف الصعوبات الخاصة بتطبيق بيع المرابحة باختلاف البلاد وتعدد الحالات، ففي بلد كالأردن - حيث تبنى القانون المدني المستمد من أحكام الفقه الإسلامي مبدأ الالتزام في الوعد - لا توجد صعوبة أمام تطبيق ذلك على بيع المرابحة، ولكن في بلاد أخرى لا تأخذ بذلك الالتزام فإن المصرف الإسلامي قد يواجه مشكلة النكول عن الوعد بسبب لا يد له فيه .

أما أهم الصعوبات التي تعترض تطبيق هذا البيع في الواقع العملي في البلاد عموماً فإنها تتمثل في التمسك بشكليات الاجراء في البيع بوجه عام مثل اشتراط التسجيل المباشر في حالات بيع العقارات والسيارات والسفن وغيرها، وما يتبع ذلك من رسوم مستحقة الأداء عند البيع والشراء مما يترتب عليه ايجاد تكلفة اضافية دون سبب لذلك .

والحل الذي يراه الباحث يتمثل في امكان السماح للمصرف الإسلامي (باعتباره لا

يشترى لنفسه) بأن يشتري باسم شخص يسمى فيما بعد، وهو أسلوب معروف في التداول القانوني في البلاد الغربية، ولا يتنافى مع الضوابط الفقهية طالما أن شخص المشتري ليس مؤثراً في سلامة الرضا من جانب البائع.

فإذا اشترى البنك الإسلامي الأردني - مثلاً - سيارة نقل بناء على طلب من عميله فإن دائرة السير تسمح بنقل السيارة من اسم البائع في سجلات الدائرة على أن يبقى اسم المشتري معلقاً على التسمية من جانب البنك، ولا بأس من جعل المدة قصيرة جداً مثل خمسة أيام أو سبعة أيام على الأكثر حيث يسمي البنك اسم المشتري الذي يتحمل دفع الرسوم مرة واحدة في هذه الحالة بدل الدفع مرتين بلا سبب موجب لذلك.

وبذلك يستطيع هذا التعامل أن يسهم في تحريك دورة المال في المجتمع، ليحقق الغاية التي يحققها الماء الجاري في الحديقة الغناء، إذ أنه سيبقى فيها أسناً إذا أبقيناه جيبس الحوض والبناء.



فهل هناك من آفاق يمكن أن ينتقل إليها هذا التعامل إلى مدى هو أبعد من حدود هذا التوسط البسيط؟

هذا ما سوف نبينه في الفصل الرابع والأخير من هذا البحث بإذن الله.

الفصل الرابع :

تطوير المراجعة كأساس لسوق رأس المال الإسلامي مع التعرض لتجربة بنك البركة في البحرين :

(١) الانتقال من التمويل إلى التداول :

يلاحظ المتتبع لنمو البنوك الإسلامية أن هذه البنوك قد نجحت على مستوى القاعدة حيث تدفقت الودائع واتسعت آفاق التمويل والطلب عليه ، إلا أن هذه البنوك ما تزال تبحث عن الغطاء في قمة العمل المصرفي، وهو الغطاء الذي يتمثل في وجود سوق رأس المال الإسلامي . وأنه من المعروف لدى المصرفيين أن البنوك والمؤسسات المالية تمثل قاعدة السوق الأولية للمال ، وأن التكامل يتطلب وجود السوق الثانوية لكي تستطيع هذه البنوك أن تكون لها رشة مالية تنفخ فيها شهيقاً وزفيراً حيث تعطي الفائض من سيولتها وتمتص ما تحتاجه عند الحاجة إلى هذه السيولة .

وفي ظل عدم وجود السوق الثانوية ذات الاطار الإسلامي وجدت البنوك الإسلامية نفسها أسيرة النظام المالي المتحكم في تدوير أموال الشعوب فكان أن ساهمت هذه البنوك إلى حد كبير - عن غير قصد غالباً - في نقل الأموال الإسلامية إلى الأسواق العالمية تحت ظلال المراجعة في السلع الدولية .

وليس هناك من سبيل إلى إعادة توطين هذه الأموال المهاجرة من الديار الإسلامية إلى خارج البلاد إلا عن طريق المحاولة لايجاد سوق لرأس المال الإسلامي يكون مرفوداً بعمليات تجارية وتعاون اقتصادي بين دول العالم الإسلامي لخدمة أهداف التنمية ووقاية هذا العالم من الوقوع في شرور التناقض الاجتماعي الذي يسببه اختلال الموازين الاقتصادية وانتشار الفقر والحقد الدفين .

ومن هنا بدأ التطلع والعمل للانتقال إلى مرحلة جديدة من مراحل تطور العمل المصرفي الإسلامي من أجل دخول سوق رأس المال بأدواته المتلائمة مع طبيعة العمل الملتزم بأحكام الشرع الحنيف.

ففي مقابل سند القرض بالفائدة لا بد أن توجد الأداة الاستثمارية الإسلامية التي تتمتع بما يتمتع به سند الفائدة من سيولة وربحية وضمان في إطار ما هو ممكن، وبملا يتعارض مع قواعد الفقه الإسلامي العظيم.

وقد كانت بيع المرابحة هي أساس هذا التفكير الذي يكاد يعلم فيه رأس المال والربح فور إبرام عقد البيع اللاحق بحيث تباع السلعة التي ثمنها ألف دينار بمبلغ ألف ومائة دينار مثلاً بعد عام.

ومن المعلوم أن ثمن المبيع يكون ديناً في فحة المشتري، وأن الديون لا تباع إلا بمثل القيمة دون اعتبار للأجل، فكيف يمكن التصرف في مثل هذا الموقف الذي تبقى فيه يد الدائن مقيدة إلى أن يحل أجل السداد؟.

كان هذا هو الحل الذي جاءت به نعمة الرضى من الله سبحانه وتعالى على ندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامي على نحو ما سنبينه فيما يلي :

(٢) إدخال مفهوم أدوات سوق رأس المال الإسلامي في الاقتصاد الإسلامي :

طرح الباحث في ندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامي التي تم عقدها في تونس بين ٧-٤ نوفمبر (تشرين الثاني) ١٩٨٤م موضوع الوسائل الشرعية لتداول الحصص الاستثمارية في حالات السلم والإيجار والمرابحة.

وقد كان بيع المرابحة من أبرز الأمثلة المختارة لبيع الحصص الاستثمارية باعتبار أن بيع المرابحة بعد أن يتم يمكن فيه تماماً معرفة الربح وموعد تحققه ونسبة ما يستحق من الزمن وما يتبقى لما هو باق من الأيام.

وإذا كانت الديون يحد ذاتها لا تباع إلا مثلاً بمثل، فإن هذه الديون إذا كانت جزءاً من موجودات مختلطة مع النقود والأعيان فإنها تصبح قابلة للبيع. ولذا جاز في المخارجة

وهي بيع الوارث نصيبه في الشركة مع أن فيها ديوناً ونقوداً ومناقص لأنها مختلطة مع بعضها بعضاً. وكذلك جاز لمالك السهم أن يبيع سهمه في الشركة مع أن هذا السهم يمثل حصة في موجودات الشركة كلها بما يدخل فيها من نقود وديون وأعيان .

ومن هنا كان مبنى الفكرة المعروضة على لجنة العلماء المشاركين في ندوة البركة الثانية^(١) وهي الفكرة المتمثلة في انشاء شركة تابعة لبنك البركة الإسلامي في البحرين، تكون متخصصة في تمويل المرابحة، وتكون أسهمها قابلة للبيع والشراء وفق أسعار معلنة مقدماً على أساس محسوب تبعاً للعمليات المنفذة والأرباح المستحقة في بيع المرابحة القائمة، وبذلك باعتبار أن السهم في الشركة التابعة يمثل جزءاً شائعاً في موجودات الشركة بكاملها^(٢).

وعندما طرحت فكرة الشركة التابعة على السلطات المختصة في البحرين وتم ايضاح الأهداف المتوخاة من أجل المساهمة في انشاء سوق رأس المال الإسلامي عن طريق تهيئة الأدوات اللازمة لوجود هذا السوق، لم تتردد هذه السلطات في التجاوب الحميد، حيث أصدر سعادة وزير التجارة والزراعة في البحرين الأستاذ حبيب أحمد قاسم القرار رقم ١٧ لسنة ١٩٨٦م لتسجل دولة البحرين بذلك سبقاً كبيراً في مجال التنافس المحمود لوضع

(١) ضمت ندوة البركة الثانية مجموعة من العلماء من مختلف المذاهب وهم أصحاب الفضيلة:

١ - الشيخ عبدالحميد السليح	رئيساً	٩ - الدكتور عبدالوهاب أبو سليمان	عضواً
٢ - الشيخ زكريا البري	عضواً	١٠ - الدكتور محمد إبراهيم	عضواً
٣ - الدكتور الصلبي محمد الأمين للضريح	عضواً	١١ - الدكتور محمد الطيب النجار	عضواً
٤ - الشيخ محمد الحبيب بلخوجة	عضواً	١٢ - الدكتور عبداللطيف آل محمود	عضواً
٥ - الدكتور حسين حامد حسان	عضواً	١٣ - الدكتور يابكر عبدالله إبراهيم	عضواً
٦ - الشيخ محمد السعدي فرهود	عضواً	١٤ - الشيخ أبو تراب الظاهري	عضواً
٧ - الدكتور عبدالستار أبو غنّة	عضواً	١٥ - الشيخ المختار السلامي	عضواً
٨ - الدكتور حسن عبدالله الأمين	عضواً	١٦ - الحاج أحمد البرزنجي الحسين	عضواً مراقباً
		١٧ - الدكتور سامي حسن حمود	(مقرر اللجنة)

(٢) طرح موضوع تداول مثل هذه السندات يبعاً وشراءً بشن يختلف عن قيمتها الاسمية على مجمع الفقه الإسلامي التابع لمطبعة المؤتمر الإسلامي في اجتماعه السنوي الرابع المنعقد في جدة عام ١٤٠٨هـ / ١٩٨٧م، وكان رأي أكثرية العلماء الحاضرين عدم جواز إمكان مثل هذا التداول إلا إذا كانت هناك غلبة كبيرة للعروض من غير النقود والديون فيما يمثله السند، أما إذا غلبت النقود والديون أو كانت هناك غلبة ضئيلة لغيرها، فلا يصح التداول بنير القيمة الاسمية للسند. (المحور).

قواعد الأساس لنوع جديد من الشركات المساهمة الإسلامية التي تتمتع بخاصيتين هامتين :

أولاهما: وجود نوعين من الأسهم هما أسهم الإدارة وأسهم المشاركة، والفرق بين النوعين أن أسهم الإدارة تمثل ملكية الشركة وإدارتها، أما أسهم المشاركة فليس للمساهم حق التصويت أو التدخل في الإدارة وإنما هو يشارك في الربح المتحقق فقط.

ومع ما هو معروف عن هذه الأسهم المسماة بالاصطلاح الأجنبي Non-voting Shares من أنها ترجع إلى الأصول الانجليزية في التشريع، إلا أن الواقع يدل على أن حقيقة التصور في المسألة تتمثل في الأساس الإسلامي الذي تفرق فيه الملكية عن التصرف والإدارة. ولعل المثل الواضح في ذلك هو علاقة رب المال بالعامل في مال المضاربة، حيث إن رب المال - وهو المالك - لا يستطيع أن يتدخل في إدارة مال المضاربة مع أن المال ماله، حيث إن التدخل يفسد العقد من أساسه.

وقد كان حرياً بأصحاب الفكر الإسلامي أن يقدموا للعالم صورة الشركة المساهمة الإسلامية التي تستطيع أن تصدر أسهم المضاربة لتمويل عملياتها دون أن يحدث هناك خلل في ملكية الشركة وإدارتها وخاصة في بلد مثل بلندا الأردن الذي يبحث عن الوسائل المناسبة لتشجيع المستثمرين على القدوم إلى البلاد، مع الرغبة في المحافظة على الملكية الوطنية للشركات المساهمة التي تمثل دعامة البناء الاقتصادي الوطني.

ففي ظل نور الفقه الإسلامي يأتي الحل الموفق بين هذا وذاك.

أما الخاصية الثانية، فإنها تتمثل في قبول فكرة رأس المال القابل للتغيير، وهو أمر معروف في بعض القوانين التجارية، حيث يتصاعد رأس المال أو يقل بمقدار الإصدارات المطروحة من أسهم المشاركة أو المبيعة أو المطفأة.

وقد أحسن القرار الوزاري البحريني صنفاً حين ألزم في مادته الأولى مثل هذه الشركات المعفاة بأن تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

واستناداً إلى صدور القرار الوزاري المشار إليه أعلاه قام بنك البركة الإسلامي في البحرين بتأسيس شركة مساهمة بحرينية معفاة ذات رأس مال متغير لممارسة أعمال

الاصدارات المختلفة في صناديق المراجعة والايجار والسلم والمشروعات، ومن المقرر أن يكون الاصدار الأول لصندوق المراجعة من أجل لفت الأنظار إلى امكان وجود الأدوات المالية الإسلامية، والتي تتمتع بالسيولة والربحية والقابلية للتسويق المنظم على أساس السعر المعلن والمكشوف.

(٣) ميكانيكية العمل في صندوق المراجعة وإصداراته المختلفة :

تقوم فكرة الاصدارات المختلفة لأسهم المشاركة في صندوق المراجعة على أساس أن الصندوق يمثل جزءاً من موجودات الشركة بميزانية فرعية تختلط فيها النقود مع الديون والأعيان، وأن المساهم يملك حصة مشاعة في مجموع هذه الموجودات.

وبما أن عمليات المراجعة يمكن فيها حساب الربح المتحقق شهراً فشهراً، فإن قيمة السهم يمكن أن تزيد بما يعادل نسبة الربح المتحقق بالفعل، ويستطيع بنك البركة - بصفته مالِكاً للشركة - أن يعلن استعداده لشراء الأسهم المعروضة وفق سعر محسوب فيه ثمن الأساس زائداً الربح المتحقق بالنسبة لما فات من شهور. وطالما أن الاستعداد للشراء موجود فإن القابلية للبيع تزداد، وتستطيع الشركة أن تصدر رأس مالها بمقدار ما تطرحه في السوق من أسهم جديدة للاكتتاب تبعاً للعمليات الجارية بانتظام.

وبذلك يستطيع المستثمر أن يطعمن إلى أن بإمكانه أن يشتري في أي وقت وأن يبيع أسهمه كذلك عند الحاجة بسعر يمثل سعر الأساس زائداً ما يكون قد تحقق له من أرباح.

وهكذا، يولد السوق من خلال توفير الاستعداد الدائم المفتوح للبيع والشراء، وبما أن الأدوات المالية المباعة والمشتراة تمثل أسهماً تزيد بالربح وليست سندات تزيد بالفائدة فإن الوصف الإسلامي لهذا السوق لا يجافي الحقيقة والواقع.

وعندما توجد مثل هذه السوق ويشتد عودها، فإنها تكون الأولى باجتذاب فائض السيولة لدى البنوك الإسلامية حيث تستطيع الشراء عندما تفيض لديها الموارد وتبيع عندما تشعر بالحاجة إلى السيولة.

الخلاصة والتوصيات:

نستخلص مما سبق بيانه ما يلي:

- ١ - أن بيع المرابحة للأمر بالشراء في بنائه الفقهي يستند إلى أساس سليم، وأن الصورة التطبيقية التي أقرتها لجنة الفتوى في الأردن من ناحية القول بلزوم الوعد في بيع المرابحة هي الصورة الأقرب لتحقيق الاستقرار في التعامل وأعمال الشروط المجازة بين المسلمين.
- ٢ - أن بيع المرابحة للأمر بالشراء ليس مجرد وسيلة للتمويل أو الاستثمار المحدود، ولكنه يمكن أن يتطور إلى إدارة لرأس المال القابلة للتداول والتدوير.
- ٣ - أن الجهات التشريعية في البلاد الإسلامية مطالبة بأخذ التطورات الحديثة التي استدعتها العمليات الجديدة للبنوك الإسلامية على محمل التيسير بهدف تسهيل انتشار التعامل الإسلامي الذي يحقق العدل والاحسان فيما بين الناس.
- ٤ - أن العمل الجاد لايجاد أدوات سوق رأس المال الإسلامي يكاد يكون ضرورة لازمة في سبيل تسهيل إعادة توظيف الأموال المتدفقة من بلاد العالم الإسلامي إلى خارج ديار الإسلام، وأن البنوك الإسلامية سوف تكون مضطرة - أمام فقدان هذه السوق المالية بأدواتها المتلائمة مع المبادئ الإسلامية - إلى الهجرة مع فائض ما لديها من أموال إلى حيث توجد السعة والفرص المتاحة لاستيعاب هذه الأموال.
- ٥ - أن شركات المرابحة المساهمة المعفاة^(١) يمكن أن تكون نواة ناجحة لايجاد الأداة المناسبة للتداول، التي يمكن أن تشكل مع غيرها من الأدوات اطاراً متكاملًا لسوق رأس المال الإسلامي بكل ما يتمتع به هذا السوق من خصائص الجذب والاجتذاب.

وكما يبنى البيت الكبير من تجميع الحجر فوق الحجر، في نظام هندسي بديع،

(١) الشركات المعفاة بالمفهوم القانوني في دولة البحرين يعني الشركات المعفاة من بعض أحكام قانون الشركات وذلك من ناحية تملك المواطنين مثلاً لما لا يقل عن ٥١٪ من رأس المال وغير ذلك من الاشتراطات وقد نجحت دولة البحرين في اجتذاب العديد من الشركات المسجلة في الدولة للعمل في خارج البلاد على طريقة الانشور أي طريقة التعامل الخارجي لمنع المنافسة مع الشركات الوطنية.

كذلك يبنى النظام المالي المتكامل من تجميع الأداة إلى جانب الأداة في نظام هرمي راسخ في الأرض ومرتفع إلى عنان السماء .

وإن هذا البلد الأردني المعطاء لجدير بأن يكون مع غيره من الأشقاء في سلم القيادة والريادة على طريق الحق والخير بإذن الله .

ثبت المصادر والمراجع

- ١ - ابن حزم،
المحلى (بيروت: دار الأفاق الجديدة، دون تاريخ).
- ٢ - الزيلعي،
تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق (بيروت - دار المعرفة، دون تاريخ).
- ٣ - سامي حمود،
- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية (عمّان - دار الفكر - ١٩٨١م)، الطبعة الثانية.
- الأعمال التحضيرية لإنشاء البنك الإسلامي محفوظات خاصة مطبوعة بالآلة الكاتبة.
- ٤ - الشافعي،
كتاب الأم (القاهرة - مطبعة الكليات الأزهرية، ١٩٦١م، الطبعة الأولى).
- ٥ - ابن قدامة،
المغني (القاهرة - مكتبة القاهرة، دون تاريخ).
- ٦ - مصطفى الزرقا،
الفقه الإسلامي، في ثوبه الجديد (المدخل الفقهي العام)، (دمشق - مطبعة جامعة دمشق، ١٩٥٩م، الطبعة السادسة).
- ٧ - يوسف القرضاوي،
بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية (الكويت - دار القلم، ١٩٨٤م، الطبعة الأولى).

المناقشات

١ - الدكتور منذر قحف:

يبدو أنه لا علاقة لما ذكره الباحث بين رأس المال المتغير في الشركة التي أشار إليها في البحرين، أو الأسهم التي ليس لها حق التسويق لأسهم المضاربة، وبين عملية المراجعة، وبالتالي ما علاقتها بجانب الموجودات؟ ولماذا لم تستطع البنوك الإسلامية أن تصدر مثل هذه الأسهم حتى الآن؟.

٢ - الدكتور زكريا القضاة:

الأبحاث كلها مبنية على أساس الشائع من عقد المضاربة، وهو أنه عقد لرأس مال من طريق واحد، وعمل من طرف آخر، والمذهب الحنبلي يجيز أن يكون رأس المال من طرفين، والعمل أيضاً من طرف واحد، وهما يشتركان في الإدارة، وهناك طبعاً شروط تفصيلية لذلك. فهل نستطيع الاستفادة من الفقه الحنبلي في مجالات التطبيق في البنوك الإسلامية، لأنها قد تفتح أبواباً جديدة في التطبيق؟.

٣ - الأستاذ محمد أبو حسان:

أولاً: إن البنوك الإسلامية لها دور اجتماعي، وهو الغالب، ودور اقتصادي، ودور في التنمية، وفي إعادة توازن المجتمع الإسلامي، لذلك أقترح إيجاد هيئة عليا تضع سلم أولويات تحكمها المبادئ الإسلامية، على أن تخصص جزءاً من أرباح هذه البنوك لإيجاد الأكاديميات العلمية وتمويل الأبحاث وإيفاد الطلاب.

ثانياً: أقترح إيجاد معهد للدراسات المصرفية الإسلامية ليخرج الكوادر على مستوى البنوك الإسلامية، بالإضافة إلى وجود بنك مركزي إسلامي.

ثالثاً: كيف يمكن لحاملي الأسهم الذين ليس لهم حق التصويت مراقبة الأموال التي وضعوها في هذه الشركة؟ .

٤ - الدكتور محمد هيثم الخياط:

لقد استطاعت العقول الفقهية العظيمة في الماضي أن تضع أساليب المراجعة والمضاربة، فهل كتب علينا أن ندور فقط في فلك هذه الصيغ وحدها، أو أن فقهاءنا المعاصرين سيقترحون صيغاً جديدة في ظلال أصول الإسلام العظيم؟ .

٥ - الدكتور سامي حمود:

أولاً: بالنسبة لسؤال الدكتور منذر، الواقع أن عملية بيع المراجعة هي صورة من الصور التي يمكن أن تنقلب فيها موجودات الديون، إذا كانت مختلطة في شركة متخصصة مع النقود والأعيان كمجمل موجودات، كما تختلط الموجودات في أية ميزانية شركة مساهمة، بحيث يمثل السهم جزءاً من هذه الموجودات. وطالما كان العنصر المنتج للربح هو عبارة عن عمليات مراجعة شراء ابتداءً، وديون انتهاءً، فيصبح من الممكن تحديد قيمة السهم من ناحية حسابية وليس من ناحية تقديرية افتراضية. ومن هنا، إذا وجد السهم الذي تزايد قيمته، فهو غير السند الربوي الذي تشتري به البنوك في المراكز المالية الغربية وتستعمله كاستثمار لفائض السيولة.

ثانياً: بالنسبة لسؤال الأخ أبو حسان، فإن المحاسبة والسيطرة هنا تأتي من خلال التزام الشركة قانونياً بإعلان ميزانيتها، وإذا لم يعجبه الحال، فإنه يستطيع أن يبيع أسهمه ويخرج من الشركة.

ثالثاً: بالنسبة لسؤال الدكتور زكريا، فهذا جمع بين شركة ومضاربة، وقد أخذ به قانون البنك الإسلامي الأردني، والفقه المالكي يتهم ظاهراً بأنه فقه متشدد، ولكنه في باب المعاملات من أوسع وأرحب المذاهب الفقهية.

الدراسة الرابعة:

تجربة البنك الإسلامي الأردني

السيد موسى عبدالعزيز شحادة

تجربة البنك الإسلامي الأردني

السيد موسى عبدالعزيز شحادة*

المقدمة:

تهدف هذه الورقة إلى تقديم تجربة البنك الإسلامي الأردني في تطبيق عقد المراجعة من الناحية العملية، والصعوبات التي تعترض هذا التطبيق، مع الإشارة إلى خطة الاستثمار في البنك.

ولعل من المناسب، قبل شرح هذه التجربة وتفصيلها ونطاق تطبيقها، الإشارة إلى بعض المعلومات والبيانات عن البنك، وأهدافه، وخطط الاستثمار فيه، وذلك تلبية لمتطلبات الورقة التي حددت إطار هذا البحث.

تأسيس البنك:

تأسس البنك بموجب قانون خاص مؤقت صدر في عام ١٩٧٨م، وتفضلت حكومة المملكة الأردنية الهاشمية بإصداره قانوناً دائماً عام ١٩٨٥م. ومن الجدير بالذكر أن قانون البنك ونظامه الأساسي كانا قد درسا من قبل لجنة من العلماء، وذلك قبل إقرارهما. وقد سُجِّلَ البنك باعتباره شركة مساهمة برأسمال مقداره أربعة ملايين دينار أردني، وتم في عام ١٩٨٦م رفع رأسماله إلى (٦) ملايين دينار.

أهداف البنك:

حدد القانون وجوب التزام البنك باجتنب الربا - في الأخذ والاعطاء - وأكد أن هذا الالتزام مطلق في الأحوال والأعمال جميعاً، وأن أنظمة البنك ولوائحه وتعليماته الصادرة فيه

* المدير العام للبنك الإسلامي الأردني، عمان - الأردن.

- خلافاً لموجبات هذا الالتزام - تعتبر غير نافذة في حق البنك له أو عليه .

كما حددت مواد قانونه على أساس أن البنك يهدف إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية في ميدان الخدمات المصرفية ، وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير أساس الربا ، مع الإشارة بوجه خاص إلى الغايات التالية :

أ - توسيع نطاق التعامل مع القطاع المصرفي ، عن طريق تقديم الخدمات المصرفية غير الربوية ، مع الاهتمام بادخال الخدمات الهادفة إلى إحياء صور التكافل الاجتماعي المنظم على أساس المنفعة المشتركة .

ب - تطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات ، وتوجيهها نحو المشاركة في الاستثمار بالأسلوب المصرفي غير الربوي .

ج - توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة ، ولا سيما تلك القطاعات البعيدة عن امكان الافادة من التسهيلات المصرفية المرتبطة بالفائدة .

اختصاصات البنك :

ولتحقيق الأهداف المذكورة ، سمح للبنك بممارسة العمل في المجالات التالية :

١ - الأعمال المصرفية غير الربوية :

يمارس البنك ، سواء لحسابه أو لحساب غيره ، في داخل المملكة وخارجها ، أوجه النشاط المصرفي المعروفة أو المستحدثة جميعها ، بحيث تشمل ما يمكن أن يقوم به البنك في نطاق التزامه المقرر ، ويدخل في نطاق هذا النشاط ما يلي :

أ - قبول الودائع ، وفتح الحسابات الجارية ، وحسابات الايداع المختلفة ، وتأدية الشيكات وتقاصها ، وتحصيل الأوراق التجارية ، وتحويل الأموال ، وفتح الاعتمادات المستندية ، وإصدار الكفالات وخطابات الضمان ، وبطاقات الائتمان ، وغير ذلك من الخدمات المصرفية .

ب - التعامل بالعملات الأجنبية بيعاً وشراءً ، على أساس السعر الحاضر .

- ج - ادارة الممتلكات وغير ذلك من الموجودات القابلة للادارة، على أساس الوكالة بالأجر.
- د - القيام بدور الوصي المختار لادارة الشركات، وتنفيذ الوصايا.
- هـ - القيام بالدراسات الخاصة لحساب عملائه، وتقديم المعلومات والاستشارات المختلفة.

٢ - الخدمات الاجتماعية :

القيام بدور الوكيل الأمين في مجال تنظيم الخدمات الاجتماعية الهادفة إلى توثيق أو اصر الترابط بين مختلف الجماعات والأفراد، لتقديم القروض الحسنة للغايات الانتاجية والاجتماعية، وانشاء الصناديق المخصصة لهذه الغايات وإدارتها، وكل ما يلزم من أعمال، من أجل هذه الغايات المستهدفة.

٣ - أعمال التمويل والاستثمار :

يقوم البنك بأعمال التمويل والاستثمار كلها شريطة أن تكون على غير أساس الربا، وذلك من خلال الوسائل التي تمكنه من تحقيق أهدافه ومنها:

أ - تقديم التمويل اللازم - كلياً أو جزئياً - في مختلف الأحوال والعمليات، ويشمل أشكال التمويل بالمضاربة والمشاركة، وبيع المrabحة، وغير ذلك من صور مماثلة.

ب - توظيف الأموال التي يرغب أصحابها في استثمارها المشترك، مع سائر الموارد المتاحة لدى البنك، وفق نظام المضاربة المشتركة، وكذلك القيام بتوظيف الأموال حسب الاتفاق الخاص بذلك.

ج - استثمار الأموال في مختلف المشاريع .

د - تأسيس الشركات في مختلف المجالات، وتملك الأموال المنقولة وغير المنقولة، واستثمارها، واستثمارها، وتطويرها في مجالات مختلفة : زراعية، وصناعية، وإسكان، وغيرها.

مباشرة البنك للعمل :

باشر الفرع الأول للبنك أعماله في شهر أيلول (سبتمبر) عام ١٩٧٩م في مدينة عمان . وتم وضع خطة للتوسع بهدف إيصال الخدمات إلى المواطنين كافة في أنحاء المملكة . وأصبح للبنك الآن اثنا عشر فرعاً ، تنتشر في مناطق الأردن الأكثر ازدحاماً بالسكان ، والأكثر نشاطاً من الناحية الاقتصادية . وقد استطاع البنك ، من خلال فروعه ، أن يستقطب خلال سبع سنوات من عمله ودائع بلغت حتى نهاية عام ١٩٨٦م حوالي (١٢٨) مليون دينار أردني ، منها ١٠٠ مليون دينار في حسابات الاستثمار المشترك ، كما بلغت استثماراته في مجالات الاستثمار المختلفة حتى نهاية المدة المذكورة ، حوالي (٩٥) مليون دينار أردني . ويبلغ عدد عملائه حوالي (٨٠) ألف عميل .

البيئة التي يعمل فيها البنك :

يعمل في الأردن الآن (١٦) مصرفاً ، ومثلها كشرركات مالية وعقارية تقبل الودائع . ومع أنه كان آخر مصرف باشر عمله في المملكة ، إلا أنه أصبح يحتل ، مع نهاية عام ١٩٨٦م ، المرتبة الرابعة بين البنوك الأردنية من حيث مجموع كل من الموجودات ، والودائع ، والاستثمارات ، وذلك رغم قصر المدة التي أنشئ فيها . ويبلغ رأسمال البنك واحتياطياته ومخصصاته في الوقت الحاضر حوالي ٩,٨ مليون دينار ، يضاف إلى ذلك ٢,٧ مليون دينار مخصصة لمخاطر الاستثمار .

العلاقات مع البنوك المحلية والأجنبية :

استطاع البنك خلال المدة الماضية وضع أسس التعامل مع البنوك المحلية وفق قانونه وتعليماته المخالية من الربا . كما تم إقامة علاقات مع المصارف الخارجية وفق الأسس ذاتها . ومن الجدير بالذكر أن البنك يتبع سياسة إقامة شبكة المراسلين في الخارج مع البنوك الإسلامية أولاً ، وإذا تعذر وجودها في بلد ما ، فلأنه ينتجه إلى البنوك الأخرى التي تفهمت تطبيقات البنك وأسس تعامله ، وقبلت التعامل معه وفق هذه الأسس .

العلاقات مع البنك المركزي الأردني:

يمارس البنك الأعمال المصرفية المختلفة حسب الأعراف والقواعد المتبعة لدى البنوك المرخصة في المملكة، وذلك باستثناء ما يتعارض منها مع التزام البنك المقرر بالسير في تعامله على غير أساس الربا.

كما يتقيد البنك - في مجال ممارسته لنشاطه المصرفي - بكل ما تقتضيه البنوك المرخصة من ضوابط، بما في ذلك الاحتفاظ بالاحتياطي التقدي المقرر، والمحافظة على نسب السيولة اللازمة لحفظ سلامة مركز البنك، وحقوق المودعين والمستثمرين والمساهمين، كما يتقيد البنك بالتعليمات الصادرة للبنوك فيما يتعلق بتنظيم الائتمان ونوعيته وتوجيهه في الاطار المطلوب للتنمية الوطنية.

ومن الجدير بالذكر أن البنك الإسلامي، وحسب تطبيقات البنك المركزي الأردني، لا يستطيع حتى الآن الاستفادة - كما تستفيد المصارف الأخرى - من التسهيلات التي يقدمها البنك المركزي كملجأ أخير لتلك البنوك عند الحاجة إلى السيولة السريعة، كما أنه لا يستفيد من تعليمات إعادة الخصم أو تشجيع التصدير وغيرها، بسبب عدم وجود المنافذ في تلك التعليمات خارج اطار الفائدة. ويأمل البنك الإسلامي أن تتاح له فرصة المساواة مع البنوك الأخرى، ليتمكن من زيادة توجيه استثماراته نحو متطلبات التنمية، ولمدد أطول مما هو مطبق حالياً لدى البنك الإسلامي، وتجنباً لاستمرار تعطيل نسبة عالية من سيولته بسبب ذلك.

القوانين والأنظمة التي تحكم علاقاته بالآخرين:

باستثناء ما ورد في قانون البنك الإسلامي الخاص، فإن العديد من القوانين ما زالت تعيق حرية تطبيقات البنك، وقد أشرت سابقاً إلى الامتياز الذي تمتازه البنوك الأخرى في مجال استفادتها من تسهيلات البنك المركزي. كما أن بعض القوانين الأخرى تعيق تطبيقات البنك، وتجعل تكلفة تعامل الناس معه مرتفعة كقانون رسوم تسجيل الأراضي وغيره من قوانين الرسوم. وستعرض إلى ايضاح هذه الناحية في تطبيقات عقود المراجعة، وبيان أثرها على تعامل العملاء مع البنك الإسلامي.

مصادر الأموال:

تتكون موارد البنك من مصادر ذاتية، وتتمثل في رأسمال البنك واحتياطياته، وتشكل هذه النسبة حالياً ١٠٪ من مصادر الأموال. وأما الجزء الأكبر فيتمثل في الموارد من الودائع الائتمانية، وحسابات الاستثمار، وتشكل هذه الموارد حالياً ٩٠٪.

والحسابات في البنك الإسلامي الأردني ثلاثة أنواع رئيسية، هي:

أ - حسابات الائتمان: وهي عبارة عن الودائع (الجارية وتحت الطلب) التي يتسلمها البنك على أساس أن يفوض إليه استعمالها، وله غنمها وعليه غرمها، ولا تكون مقيدة بأي شرط عند السحب أو الإيداع.

ب - حسابات الاستثمار المشترك: وهي الحسابات التي يتسلمها البنك من الراغبين في مشاركته فيما يقوم به من تمويل واستثمار، على أساس المضاربة المشتركة مقابل حصول هذه الحسابات على نسبة من الربح المتحقق خلال السنة المالية ذات العلاقة، وهذه الحسابات هي حسابات التوفير والأشعار والأجل.

ج - حسابات الاستثمار المخصص: وهي الودائع التي يتسلمها البنك من الراغبين في استثمارها في مشروع معين أو غرض محدد، على أساس حصول البنك على حصة من الربح، ودون أن يتحمل الخسارة الناشئة من غير تعد أو تفريط.

ويبين الجدول رقم (١) فيما يلي تطور موارد الودائع خلال الأعوام ١٩٨٠-١٩٨٦م، كما يبين الجدول رقم (٢) فيما يلي تصنيف ودايع لأجل وتحت اشعار في البنك، حسب استحقاقها وتدفقها.

جدول رقم (١)
تصنيف المداخل والمصاحبات (أقرب ألف دينار)

المجموع	لأجل	انحسار	توفر	جارية تحت الطلب	السنة
١١٦٤٢	١٥٩٨	٤٠٩٩	١٠٩٧	٤٨٤٨	١٩٨٠
٢٥٣٣٤	٣٢٣٣	٨٠٢٤	١٨٦٤	١٢٢١٣	١٩٨١
٣٥٨٣٤	٤٦٥٤	١١٥٣٠	٣٢٦٨	١٦٣٨٣	١٩٨٢
٥٨٥٦٦	١٩٤٥١	١٣٤٨٥	٤٩٠٢	٢٠٧٢٨	١٩٨٣
٨٢٨٦٩	٣٨٧١٢	١٥٠٣٣	٦٨٧٦	٢٢٢٩٨	١٩٨٤
١٠٢٨٦٤	٥٥١٨٣	١٥٨٧٥	٨٠٦٠	٢٣٧٤٦	١٩٨٥
١٢٧٦١٤	٧٤٣٥٢	١٦٣٣٤	١٠٧٨٧	٢٦٦٤١	١٩٨٦

جدول رقم (٢)

تصنيف الحسابات الاستثمارية تحت اقسام والأجل، حسب استحقاقها في نهاية الأهرام التالية :

السنة	حسابات تستحق خلال ٣ أشهر	بعد ثلاثة أشهر ولغاية ستة أشهر	بعد ستة أشهر ولغاية تسعة أشهر	أكثر من تسعة أشهر
١٩٨٠	٤٠٩٩			١٥٩٨
١٩٨١	٨٠٧٤			٣٢٣٣
١٩٨٢	١١٥٣٠			٤٦٥٤
١٩٨٣	١٣٤٨٥			١٩٤٥٢
١٩٨٤	٣٨٢٩٩	٤٧٦١	٣٦٩٨	٦٩٨٧
١٩٨٥	٣٢٥٢٩	٨٧٤٦	١٠٨٨٧	١٨٨٩٩
١٩٨٦	٣٤٢٩٧	١٤٨١٠	١٦٨٠١	٧٤٧٧٧

وحيث أن الودائع تستحق لأعداد كبيرة من العملاء تختلف ميلهم اختلافاً كبيراً، فإنه يتوجب على الإدارة الحكيمة تعرف العوامل التي تحكم تصرفات هؤلاء العملاء، وتوزيع ودائعهم واستحقاقاتها، والوقوف على توقعات السحب والإيداع، والأهمية النسبية لكل نوع من أنواع الودائع، وتجميع هذه الودائع في إحصائيات لتحديد استراتيجية الاستثمار والاستخدام للموارد، ولتحديد آجال هذه الاستخدامات لتتطابق مع استحقاق الودائع، للوصول إلى الحد الأمثل من السيولة والربحية، حتى لا تتم التضحية بأي من العنصرين المذكورين على حساب الآخر.

ويلاحظ القارئ من الجدولين السابقين أن الودائع - كما ظهرت في الجدول رقم ١ - قد ازدادت في حسابات الأجل عبر السنوات، ولا سيما منذ بداية عام ١٩٨٣م (حيث كانت قبله غير منتظمة الاستحقاق) وأصبحت هذه الودائع تشكل في نهاية عام ١٩٨٦ (٢، ٥٨٪). وتبلغ نسبة حسابات الأجل وتحت الأشعار معاً ١، ٧١٪ من إجمالي الودائع في نهاية العام المذكور. ويعود السبب في زيادة ودائع الأجل إلى أن إدارة البنك قد توصلت إلى تغيير الأسلوب الذي اتبع في قبول ودائع العملاء عند تأسيس البنك، وتم اتخاذ قرار أثر بشكل جوهري على أوعية الادخار، إذ أصبح قبول ودائع الأجل منذ بداية عام ١٩٨٣م على مدار العام خلافاً لما بدىء العمل به في عام ١٩٧٩م، حيث كان قبول ودائع لأجل مقصوراً على نهاية العام فقط. يضاف إلى ذلك مباشرة البنك بقبول ودائع استثمارية بالعملة الأجنبية منذ ذلك التاريخ.

أما الجدول رقم (٢) فيوضح أن هيكل استحقاق الودائع قد تغير أيضاً، إذ أصبحت الودائع التي تستحق بعد تسعة أشهر حوالي ٤، ١٩٪، بينما كانت هذه الودائع تستحق في زمن قصير نسبياً، مما كان ينجم عنه عائق شديد لاستخدام هذه الأموال في مدد طويلة، وبالتالي يؤثر على خطة الاستثمار في البنك.

— استخدام الأموال وإدارة التوظيفات:

يستثمر البنك الإسلامي أمواله وموارده من خلال قنوات استثمارية متعددة، نوجزها فيما يلي:

(أ) المضاربة:

ومن خلال هذه القناة الاستثمارية يدخل البنك طرفاً في عمليات الاستثمار، بأن يقدم النقد اللازم كلياً أو جزئياً لتمويل عملية تجارية محددة، يقوم بالعمل فيها شخص آخر على أساس المشاركة في الربح أو الخسارة، حسب التطبيقات الشرعية المعتمدة.

(ب) المشاركة:

وتشمل مختلف الحالات التي يدخل البنك طرفاً ممولاً فيها في مشروع ذي جدوى اقتصادية. والمشاركة إما مستمرة أو متناقصة تنتهي بتمليك الشريك حصة البنك بعد مدة معينة. وأبرز تطبيقات البنك الإسلامي الأردني في المشاركة المنتهية بالتمليك هي حالات العقارات التي يمولها البنك، وذلك بتقديم التمويل، كلياً أو جزئياً، للشريك على أساس حصول البنك على نسبة من صافي الدخل المتحقق فعلاً، مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي ليكون تسديداً لأصل ما قدمه البنك من تمويل. ويعد استرداد البنك لكامل ما دفعه من تمويل يؤول المشروع مع كامل إيراداته لصاحبه. وقد طبق البنك الإسلامي هذا الأسلوب على العقارات التجارية وبعض العقارات السكنية في مناطق مختلفة من المملكة، وكأمثلة على تطبيقه، مشاركة البنك في مشروع بناء سوق تجاري بالمشاركة مع بلدية إربد، وكلية مجتمع في جرش، ومستشفى في الزرقاء.

(ج) الاستثمار المباشر:

يستثمر البنك موارده في الموجودات والأصول المنقولة وغير المنقولة، والمساهمات التي تدر عليه دخلاً يستطيع به أن يغطي بعض مصروفاته، ويعطيه إيرادات لمودعيه.

(د) بيع المرابحة:

أما أهم قنوات الاستثمار في البنك الإسلامي الأردني حالياً فهي بيع المرابحة. وبيع المرابحة - كما هو معروف - هو البيع برأس المال وربح معلوم، مع اشتراط علم البائع والمشتري برأس المال.

أما بيع المرابحة للأمر بالشراء - المطبق في البنك - فهو قيام البنك بتنفيذ طلب

المتعاقد معه (العميل)، على أساس شراء البنك ما يطلبه الأمر بالشراء بالنقد - كلياً أو جزئياً - على أساس التزام العميل بشراء ما أمر به بالبيع المتفق عليه عند الابتداء . والبنك لا يبيع الراغب في الشراء حتى يملك السلعة، ثم يجري عقد البيع . ومن المهم الإشارة هنا إلى أن البنك يشتري ويصبح مالكاً للسلعة، ويتحمل البنك تبعه هلاكها قبل تسليمها لصاحبها .

ونظرة إلى الجدول رقم (٣) المبين تالياً، تظهر الأهمية النسبية لقنوات الاستثمار في البنك الإسلامي الأردني كما هي في نهاية الأعوام ٨٤، ٨٥، و ١٩٨٦م.

ولعل من المناسب الإشارة هنا إلى أن معظم استثمارات البنك الإسلامي الأردني تمت وانتهت مع عملاء في المملكة . وأن نسبة هذه الاستثمارات القائمة والتي تمت مع عملاء خارج المملكة وفق الأرصدة المثبتة في نهاية الأعوام الثلاثة المذكورة كانت تتراوح بين ٩,٨٪ و ٣,١٠٪ .

جدول رقم (٣)

توزيع الاستثمارات في البنك الإسلامي الأردني (لأقرب ألف دينار) :

السنة	المشاركة والمضاربة والاستثمارات الأخرى	المربحة	المجموع	نسبة المربحة إلى المجموع
١٩٨٤م	١١٧٦٤	٥١٢٤٩	٦٣٠١٣	٨١,٣٣٪
١٩٨٥م	١٤٨٨٢	٥٦١٣٢	٧١٠١٤	٧٩,٠٤٪
١٩٨٦م	١٩٤٦٤	٧٥٩٩٨	٩٥٤٦٢	٧٩,٦٪

خطة الاستثمار في البنك :

إن مشكلة توازن السيولة والربحية في إدارة الموارد أمر أساسي في الأعمال كلها . ومع أن رسالة البنوك الإسلامية، باعتبارها بنوك استثمار، قد تدفع بعض مسؤوليها إلى

تغليب النواحي الاستثمارية وعدم تعطيل الأموال . إلا أن مشكلة السيولة بقيت من الأساسيات التي روعيت تماماً في مسيرة البنك الإسلامي الأردني ، باعتبارها أساساً لاستمرار المؤسسة في العمل . ولقد أثرت الموارد المتاحة واستحقاقاتها وتدفعاتها بشكل جوهري على طبيعة الاستثمار وقنواته ومدته . كما أثر في ذلك أيضاً ضرورة المحافظة على السيولة الكافية لتغطية احتياجات المودعين ، مقروناً بضرورة إيجاد مصادر دخل سنوي للتوزيع عليهم .

وكان أثر عدم الاستفادة من المميزات التي تتمتع بها البنوك التجارية في علاقاتها مع البنك المركزي - كملجأ أخير كما سبق ذكره - في توجهات الاستثمار في البنك وقنواته وخططه ، إذ كان هذا العامل مقيداً للاستثمار طويل الأجل وجعله محدوداً نسبياً ، ولا سيما في السنوات الأولى لعمل البنك . ولم يتجه البنك إلى الاستثمار الأطول أجلاً إلا بعد أن اطمأن إلى استمرار تدفق الودائع سنوياً ، بما يضمن زيادة مدة الاستثمار وتنويع قنواته .

تطبيق عقد المراجعة :

بوشر في تطبيق عقود المراجعة في البنك منذ الأشهر الأولى للعمل ، وذلك لاستخدام الموارد المتاحة من رأسمال وودائع . وكان انشاء عقد المراجعة وإقراره من قبل إدارة البنك ، بعد موافقة المستشار الشرعي عليه ، أمراً مهماً في التطبيق لاستغلال هذه الموارد ، ويؤشر وقتها وضع السياسات للعمل ، وآلية التطبيق ، والتعليمات اللازمة لذلك .

آلية التطبيق بتمويل المراجعة :

يجري البنك عمليات التمويل بالمراجعة وفق اجراءات وخطوات جرى اقرارها من الناحية الشرعية والادارية ، ويمكن توضيح هذه الاجراءات فيما يلي :

١ - بيع المراجعة للأفراد في السلع المميزة والقابلة للرهن (السيارات مثلاً) :

تتولى فروع البنك - بموافقة الادارة - اختيار العملاء (البائعين) وفق الخطوات التالية :

أ - يقدم المشتري طلب شراء السلعة على أساس المراجعة لفرع البنك، ويوقع عقد مراجعة للأمر بالشراء.

ب - يطلب البنك فاتورة عرض الأسعار من البائع.

ج - يقدم البائع فاتورة عرض أسعار البيع للبنك.

د - يوافق البنك على الفاتورة بعد التحقق من أنها مطابقة للشروط المقررة ويعيدها للبائع.

هـ - يشتري البنك البضاعة من الوكيل (أو البائع) بموجب فاتورة رسمية صادرة باسم البنك.

و - يلتزم المشتري بشراء البضاعة مراجعة بالسعر المتفق عليه، بتوقيعه عقد المراجعة الخاص لدى البنك المتضمن ذلك.

ز - يتولى البائع بطريق الوكالة تنظيم عقود البيع وتنظيم الكمبيالات، وذلك حسب الفاتورة الموضحة في البند (و) أعلاه، وتسجيل السيارة مثلاً باسم البنك.

ح - يقدم البائع (الوكيل) المستندات المذكورة للبنك، ويقوم البنك بدفع رصيد فاتورة البيع، واستلام الكمبيالات بعد استكمال الاجراءات اللازمة.

ط - يكفل البائع الكمبيالات المقدمة (إذا كان ذلك من الشروط بين البنك والوكيل) وللبank عند اتمام العقد الحق في الحصول من المشتري على ضمانات أخرى يراها مناسبة لضمان حقوقه.

ي - يبيع البنك السيارة للمشتري مراجعة ويسجلها باسم المشتري (في دائرة السير)، وفي الوقت ذاته يرهنها لصالح البنك لدى دائرة السير. (إذا كان الرهن من شروط الضمان).

ك - يجري تأمين السيارة شاملاً لصالح البنك (إذا كان ذلك من الشروط المتفق عليها بين البنك والمشتري).

٢ - شراء الأراضي والعقارات:

تطبق على شراء الأراضي والعقارات الاجراءات نفسها المتعلقة بالسيارات، من حيث التسجيل لدى دائرة الأراضي عند شراء البنك للمقار، ثم اعادة تسجيله باسم المشتري.

ومن المهم الاشارة هنا إلى أن تسجيل العقار مرتين ، الأولى باسم البنك باعتباره مشترياً من البائع ، ثم مرة أخرى باسم العميل مشتري الأرض ، يوجب دفع رسوم تسجيل العقار مرتين ، وهذا ينتج عنه عائق أمام قيام البنك بمثل هذا التمويل بشكل كبير ، لارتفاع هذه الرسوم إضافة إلى أنه يعيق قيام البنك بتمويل الأفراد لاتباع الشق والبيوت .

٣ - تمويل شراء السلع المشتراة محلياً :

يمول البنك الأفراد في السلع غير القابلة للرهن ، كالتجهيزات المنزلية وغيرها (أثاث ، غسالات ، أفران غاز، غرف نوم ، . . . الخ) وفق الخطوات التالية :

- أ - يقدم المشتري طلب شراء السلعة على أساس المراجعة لفرع البنك .
 - ب - إذا وافق البنك على التمويل ، يوقع البنك والعميل عقد بيع المراجعة للأمر بالشراء .
 - ج - يطلب البنك فاتورة عرض الأسعار من البائع للبضاعة المطلوبة .
 - د - يقدم البائع فاتورة عرض أسعار البيع للبنك .
 - هـ - يوافق البنك على الفاتورة بعد التحقق من أنها مطابقة للشروط المقررة ، ومن ثم يعيدها للبائع ، أو يوجه رسالة للبائع بالموافقة على ما ورد في فاتورة العرض .
 - و - يشتري البنك البضاعة من البائع بموجب فاتورة رسمية صادرة باسم البنك .
 - ز - يقوم البنك بدفع قيمة البضاعة للبائع حسب فاتورة البيع .
 - ح - يلتزم المشتري بشراء البضاعة مرابحة بالسعر المتفق عليه ، وذلك حسب عقد بيع المراجعة المخاص بذلك ، والموجود لدى البنك وهو يتضمن ذلك .
 - ط - يتولى البنك تنظيم الكمبيالات على المشتري حسب شروط عقد المراجعة .
 - ي - يتولى أحد موظفي البنك الاشراف على عملية استلام البضاعة من البائع وتسليمها للمشتري .
- ويجري تطبيق هذه الاجراءات على المواد كلها التي يجب توافرها للأفراد أو التجار في عمليات المراجعة الداخلية ، مثل شراء الحديد والاسمنت والمواد الغذائية والمواد الخام ومستلزمات التجارة الأخرى .

وتجدر الإشارة إلى أن البنك قد درج على دفع أثمان المشتريات من العملاء الذين يبيعونه بضائع، بموجب شيكات مسطرة حتى لا تصرف نقداً.

٤ - تمويل المراجعة بواسطة الاعتمادات المستندية والاستيراد:

يجري تمويل البضائع بواسطة الاعتمادات المستندية سواء أكان ذلك لسلع تجارية أم معدات أم مواد خام أم غيرها مما يستورد من بضائع، وتتلخص عمليات التمويل بهذه الطريقة بما يلي:

أ - يوقع العميل الأمر بالشراء على عقد الأمر بالشراء، ثم يوجه أمره إلى البنك لشراء سلعة جاهزة محددة الأوصاف، ويأمر البنك بشرائها.

ب - يتولى البنك فتح الاعتماد المستندي من المصدر الذي حدده العميل للبضاعة الموصوفة.

ج - يقوم البنك بشراء البضاعة بموجب الاعتماد المستندي من المصدر ويدفع قيمتها له.

د - عند ورود المستندات المحددة لملكية البضاعة، يجري الاتصال بالعميل طالب الشراء ليقوم بالإطلاع على تلك المستندات، ثم يقوم البنك باتمام عملية البيع، ويظهر بوليصة الشحن تظهيراً ناقلاً للملكية، ويطلب إلى إحدى شركات التخليص إنهاء المعاملة مع الجمارك وتسليم البضاعة إلى العميل.

هـ - عند تظهير البوليصة يقوم البنك بحساب قيمة البضاعة بالدينار الأردني حسب الشروط المتفق عليها مع المشتري، ويتم تنظيم كمبيالات بضمن البضاعة مضافاً إليه ربح البنك حسب الشروط المقررة.

ومن الجدير بالذكر أنه إذا وردت مستندات البضاعة مخالفة لشروط الاعتماد، أو تبين أن البضاعة - عند استلامها من الجمارك - بها تلف، فإن البنك يتحمل النتائج المتعلقة بذلك، ويكون العميل مخيراً بين قبول البضاعة أو رفضها.

أما إذا تطابقت المستندات والبضاعة مع ما سبق وأمر المشتري، فإنه يلزم بشرائها حسب العقود الموقعة معه.

كما تجدر الإشارة إلى أن البنك يتولى تكليف بعض الجهات في بلدان المصدر من أجل معاينة البضاعة، وإرفاق شهادة معها تفيد دقة وصحة الموصفات للبضائع المشحونة بسبب مسؤوليته عن تسليم البضائع للمشتري، ومنعاً لشحن بضائع مخالفة للشروط، كما يفعل ذلك بعض المصدرين في بعض البلدان.

نطاق تطبيق المراجعة:

شملت تطبيقات البنك الإسلامي الأردني في المراجعة نطاقاً واسعاً، حوى معظم السلع اللازمة معمرة أو غير معمرة أو استهلاكية. ففي مجال الأفراد تم تمويل احتياجاتهم من السلع الاستهلاكية كالسيارات والأثاث وغيرها. وتم تمويل التجار في مختلف احتياجاتهم أيضاً، كالأقمشة والمواد الغذائية، ومواد البناء. . الخ. أما الصناعيون فتم تمويلهم فيما يحتاجونه من معدات ومصانع ومواد خام. وتم تمويل المتعهدين والمقاولين في الآليات والمعدات والجرافات والحفارات وغيرها. وشمل التمويل أيضاً نطاق الآلات الدقيقة كأجهزة الكمبيوتر، وأدوات المختبرات، والمعدات الطبية اللازمة للمستشفيات، والمواد الخام اللازمة لصناعة الأدوية، وحاجات المعاهد والجامعات، وحاجات المزارعين من سماد وبلدور، وتراكتورات زراعية، وبيوت بلاستيكية، أو معدات التغليف والتعبئة، وغير ذلك من المواد في القطاعات جميعاً، وتمويل البترول وغيرها.

القطاعات والنشاطات التي يطبق فيها عقد المراجعة:

إن نظرة إلى تصنيف أعمال التمويل في البنك تشير إلى أن القطاعات كلها قد تم تمويلها بعقود المراجعة، وفيما يلي كشفٌ يبين توزيع التمويل في البنك حسب القطاعات، كما ظهر في نهاية الأعوام المذكورة، وتمثل المراجعة منها ٨٠٪ تقريباً.

جدول رقم (٤)
التوزيع القطاعي للتمويل والاستثمار حسب
تصنيف البنك المركزي الأردني:

القطاع	السنة		
	١٩٨٤م	١٩٨٥م	١٩٨٦م
الصناعة	٢٦,٦٪	٢٨,٦٪	٣٤,٩٪
التجارة العامة	٢١,٩٪	٢٣,٨٪	٢٢,٩٪
عقارات وتعهّدات	١٧,٣٪	١٨,٢٪	١٧,٢٪
نقل	١٣,٧٪	٩,٤٪	٩,٩٪
أفراد وأصحاب مهّن	٧,٢٪	٨,٢٪	٧,٥٪
الزراعة والخدمات والأغراض الأخرى (تم دمجها)	١٣,٣٪	١١,٨٪	٧,٦٪

الصعوبات القائمة:

من خلال استعراض سريع لما ورد في هذه الورقة، ومن واقع التطبيق العملي تبين لنا بعض الصعوبات الموضحة تالياً:

- ١ - قصور بعض القوانين عن معالجة تسهيل مهمة البنك الإسلامي في تحقيق متطلبات عملائه، حيث إن بعض هذه القوانين قد صيغ لمعالجة الاقراض الربوي، دون حل مشكلة التمويل اللاربوي. وأمثلة ذلك اضطرار البنك عند تمويل شقة لمعمّل، أو سيارة إلى دفع رسوم متكررة تصل في تمويل العقارات إلى (١٦٪) من تكلفة التمويل مما يشغل كاهل العملاء.
- ٢ - منح ميزة للبنوك الربوية على البنك الإسلامي، في مجال استفادته من تعليمات تشجيع التصدير بسعر خصم مخفض، مما يجعل تكلفة عملاء البنك الإسلامي أعلى من تكلفة عملاء البنوك الأخرى بسبب هذا الامتياز.

٣ - اضطراب البنك الإسلامي ، بسبب عدم إمكان الافادة من تسهيلات البنك المركزي ، باعتباره الملجأ الأخير - إلى ما يلي ، على سبيل المثال :

أ - جعل مدد التمويل لعملائه قصيرة الأجل أو متوسطة .

ب - الاحتفاظ بسيولة مرتفعة لمواجهة أي طوارئ قد تحصل - لا سمح الله - مما يعيق استثمار الأموال ، ويخفض عوائد المودعين .

ج - اعتماد البنك الإسلامي على تدفق الودائع عند اتخاذ خطة توزيع استثماراته وتنويعها ، وتحديد مدد التمويل اللازمة .

د - توجيه أغلب استثماراته إلى المربحة ، بدل توجيهها إلى المساهمات والمشاركات ، لسرعة تسيلها ، ووضوح التدفق النقدي ، ووضوح العائد .

٤ - نقص الأدوات المالية (كسندات المقارضة) التي يمكن بمقتضاها سرعة تدوير الأموال ، وإيجاد مصادر للسيولة السريعة للبنك ، مما يشكل باعثاً على الاستثمار الأطول أجلاً .

٥ - اضطراب البنك إلى التشدد في الحصول على الضمانات ، لتكون رادعاً للعملاء ، بسبب مساطلة عدد من العملاء في السداد ، ولجؤهم إلى الاستفادة من قوانين المحاكمات اعتماداً على أن البنك لا يتقاضى عوائد عن أمواله المستحقة خلال سنوات المحاكمة .

٦ - لقد أدى ارتباط العديد من الناس بأعمال البنوك الربوية لمدة طويلة إلى تركيز أذهانهم بأن أية نسبة مثوية يتقاضاها البنك على تكلفة المربحة إنما هي من أعمال الفائدة ، دون تفهم لطبيعة عملية المربحة .

٧ - اعتراض عدد من العملاء على قيام البنك بتأمين البضائع التي يمولها من خلال شركات التأمين القائمة .

٨ - ضعف الأجهزة الوظيفية ، ولا سيما في بداية عمل البنك ، وعدم قدرتها على تفهم الأمور الشرعية بدقة .

الحلول المقترحة :

يمكن اقتراح ما يلي في هذا المجال لايجاد بعض الحلول لدفع مسيرة البنوك الإسلامية :

١ - معالجة الثغرات في بعض القوانين بحيث تلمي حاجات التطبيق وتسير معها ، وفق ما ذكر في الصعوبات ، سواء من ناحية الرسوم المكررة ، أو من ناحية معاطلات العملاء في التقاضي وغيرها .

٢ - ايجاد حل لمشكلة استفادة المصارف الإسلامية من البنوك المركزية كملجأ أخير خارج اطار الفائدة ، لا سيما أن هذه المهمة من المهمات الأساسية للبنوك المركزية . وكذلك ايجاد الامكانية للاستفادة من توجهات السياسة النقدية في مجالات الاستثمار المختلفة كالتصدير ، ليتمكن البنك من التوجه في استثماراته حسب توجهات خطة التنمية .

٣ - ايجاد الأدوات المالية ، وأقرار قانون سندات المقارضة بشكله الدائم في سبيل الاستفادة منه وتطبيقه ، لايجاد وسائل التسييل السريعة .

٤ - ايجاد حوافز للبنوك الإسلامية لتقوم بتوجيه استثماراتها ضمن الأسس التي تراها الدولة ووفق خطط التنمية .

٥ - استمرار توجه البنوك الإسلامية نحو حسابات الودائع لأجل الأطول أجلاً ، وحسابات الاستثمار المخصص ضمن الحوافز المطلوبة لتتطبق استحقاقات هذه الودائع مع التدفقات النقدية للاستثمارات .

٦ - الحاجة المستمرة للفقهاء من أجل الاستمرار في تقديم الفتاوى بمرونة وتطور واستيعاب ما يطرأ من الأعمال ، لتبقى مرونة التعامل ، ويبقى التطبيق للنظام المصرفي الإسلامي مسائراً لما يطرأ ، ضمن قواعد الشريعة الإسلامية السمحاء .

٧ - استمرار البنك في الأخذ بالتدريب المستمر لموظفيه ، من أجل تفهم طبيعة العمل ، واستيعاب الجديد فيه .

٨ - الاستمرار في توجيه الاعلام المصرفي الإسلامي، لتوضيح طبيعة أعمال البنوك الإسلامية المطابقة للشريعة .

٩ - السماح للبنك الإسلامي، بإنشاء شركة تأمين تبادلي مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، لإكمال مسيرة أعماله وتطابقها وتناسقها .

التوقعات المستقبلية:

إن مسيرة البنك الإسلامي خلال المدة الماضية تعطي دليلاً على ما يمكن أن تصل إليه هذه المسيرة من تقدم ونجاح إذا ما استمرت رعايتها، وتسهيل مهمة القائمين عليها، سواء في إزالة الصعوبات التي تواجه المؤسسة، أو منح الحوافز لها حتى تتمكن المؤسسة من أن تساهم بدور أكبر في خطط التنمية المختلفة .

ولعل من المناسب الإشارة هنا إلى أن توجهات البنك المستقبلية هي ادخاله في خطته واستراتيجية استثماره خطوات أساسية للوصول إلى أكبر عدد من العملاء في مختلف مناطق المملكة . وقد كان للبنك تجربة ناجحة بدأها منذ بداية العام الماضي، وذلك بتزويد المواطنين بما يلزمهم من تمويل في مواد البناء لإكمال مساكنهم، فاستفاد بذلك أكثر من ألفي مواطن أغلبهم خارج مدينة عمان، وكانت نتائج هذه التجربة مشجعة له على توجيه خطط للوصول إلى الحرفيين وأصحاب الصناعات الصغيرة، حيث تقرر هذا العام السير في هذا النوع من التمويل، لتوسيع قاعدة المستفيدين من خدماته .

أما على صعيد الخدمات العامة، فقد توجه البنك في خطط استثماره لهذا العام إلى تمويل بناء المدارس الحكومية، وقدم عرضاً - ما زال يجري البحث فيه مع الجهات المختصة - لتمويل بناء هذه المدارس وفق الأسلوب الذي يتفق عليه، كل ذلك بناء على استقرار تدفق الودائع، وحسن استخدامها، بما يتلاءم وسياسة البنك الاستثمارية .

الخاتمة:

وأخيراً، فإن مسيرة البنك الإسلامي الأردني ما تزال - في رأيي - في بدايتها، رغم وصول البنك إلى المرتبة الرابعة بين البنوك الأردنية في هذه المدة القصيرة من الجهد

والعمل الصامت. وإن مزيداً من الدعم إن قدم له، سيُمكنه من تحقيق الغاية التنموية والاجتماعية التي أنشئ من أجلها، بفضل توفيق الله سبحانه وتعالى، وجمهور المتعاملين، والرعاية التي يلقاها البنك من غير ما مستوى.

والله الموفق وهو المستعان.

المناقشات

١ - الدكتور منذر قحف:

أريد أن أسأل أولاً: هل قام البنك الإسلامي الأردني خاصة والبنوك الإسلامية الأخرى بدراسة أو تقدير ما تحتاج إليه من سيولة، وما نسبتها؟ .

ثانياً: يبدو لي أن تركيب كوادراً أو ملاكات البنوك الإسلامية لم تكن تدعو إلى التعمق في المضاربة، بل كانت تتخذ طرقاً أشبه بالبنوك الربوية . والبنوك الإسلامية تحتاج إلى موظفي استثمار. إضافة إلى أن هذه الكوادراً لا تسير في اتجاه التنمية الريفية والمجتمعية.

ثالثاً: يبدو لي أن هيئات الرقابة في البنوك الإسلامية لم تستطع أن تنمي - للبنوك الإسلامية - صيفاً متعددة من المضاربة بحيث تستطيع تلك البنوك أن تستعملها في الأجل القصير، مع أن المضاربة في أصل تشريعها هي قضية أجل قصير.

٢ - السيد عبد اللطيف الصبحي:

أعتقد أنه ينقص البنوك الإسلامية الايضاح الاعلامي، وذلك لأنها قامت - على نحو خاص - من أجل حماية أموال المسلمين الذين لا يرغبون في التعامل مع البنوك الربوية.

٣ - السيد موسى الغول:

إن ٩٠٪ مما سمعناه في هذه الندوة كان حول التطبيقات. أما المشكلات، وهي - في نظري - من أهم ما اجتمعنا من أجله، فلم يتعرض لها أحد بشكل واضح إلا الدكتور شوقي، وأرجو أن أسجل بعض المشكلات التي استمعت إليها، وهي:

أ - مشكلة رأس المال الذي يصاب بقلّة السيولة.

ب - مشكلة الموظفين المؤهلين .

ج - التمويل الطويل الأجل للزراعة والصناعة ، حيث إن البنوك الإسلامية قد ابتعدت عنها بحجة أن فيها مخاطرة ، وقد لا يأتي الموسم ناجحاً .

د - تغير أسعار العملة ، وأنا لا أقبل أن يظلم العميل أو يظلم البنك ، في مثل هذه الحالة .

٤ - الدكتور سامي حمود :

أولاً : بالنسبة لعملية تسجيل المبيع مرتين ، وهي التي يسير عليها البنك الإسلامي الأردني ، فإنني أتمسأل : أليس العقد في البيع يتعقد بالايجاب والقبول ؟ ثم ليس تسليم المبيع ودفع الثمن يعتبر أثراً من آثار عقد البيع ؟ فلماذا لا يتعقد البيع الأول ويطلب البنك من البائع أن يسلم المبيع إلى المشتري الآخر ، حيث يكون شرط التسليم والتسجيل الآخر عليه ؟ أليس ذلك الحل هو المخرج الشرعي المقبول في الحالتين ؟ إن هذا التخفيف على الناس هو تيسير في الشريعة الإسلامية التي عنوانها اليسر ، فأرجو أن تعاد دراسة هذه المسألة مرة أخرى بتفصيل وإيضاح .

ثانياً : بالنسبة لمسألة لزوم الوعد ، فقد أشار الدكتور حاتم إلى أن أخذ البنوك الإسلامية بمسألة الإلزام هو دليل على ضعف الكوادر الفنية وهي - تساهلاً منها - تميل إلى هذا الطريق ، فإنني أقول : أولاً إن القاصدة الشرعية التي نتبعها هي الأخذ باللزوم ، لأن العقود جد لا هزل ، وليس فيها لغو . ثانياً : القضية ليست قضية نقص كوادرفنية ، فهناك حالات مخصصة قد يكون الأخذ فيها بالالزام تضييقاً على الناس أكثر مما يقصد به حمايتهم . ولذلك أقول : إن الإلزام في الوعود والعقود المخصصة المواصفات لحالات معينة هو طريق تيسير ، ولو قلنا بعدم اللزوم فمعنى ذلك أننا نطلب من البنك الإسلامي أن لا يمول هذه العقود التي ليس لها إلا بائع أو مستفيد واحد .

٥ - السيد موسى شحادة :

أولاً : بالنسبة لسؤال الأخ مندرحول تقلير السيولة ، أجبب أننا نحن في البنك الإسلامي الأردني - ولا أعلم عن ممارسات البنوك الإسلامية الأخرى - نقوم بتقدير السيولة

ونجربها، ولدينا تدفقات نقدية شهرية. ونضيف إليها وباستمرار مدى توقعنا لتدفق الودائع خلال العام المعني، عندما نضع الخطط للاستثمار وللاستحقاقات، وعادة نتحفظ في موضوع تدفق الودائع، وبالتالي تأتي الودائع أكثر مما نضع. وأما بالنسبة لقضية الكوادر فإننا نطلب من الموظفين جميعهم أن يكونوا موظفي استثمار. أما تركيبة الكوادر وأنها مبنية للابتعاد عن المضاربة، فالجواب على هذا أن الموظفين ليسوا مبنيين على الابتعاد عن المضاربة، ولكن كما ذكرت من قبل إننا من واقع التطبيق العملي كنا نتعرض لمحاولات استغلال من بعض الناس، ويجب علينا أن نحافظ على أموال الناس، فنحن ندرس العرض المقدم إلينا، فإذا لم نجد جدوى منه نرفضه. أما بالنسبة لقضية التنمية الريفية والمجتمعية، فقد أوردت في ورقتي أننا اتجهنا منذ بداية العام الماضي إلى تمويل الأفراد في بناء المساكن والمشاريع الزراعية، وقد استفاد منها أكثر من ألفي مواطن في المملكة ٩٠٪ منهم من خارج العاصمة. وأنا اتجهنا منذ بداية هذا العام إلى الحرفيين.

ثانياً: بالنسبة لقضية وضوح الاعلام التي تفضل بها الأستاذ عبد اللطيف، فنحن نفضل العمل الصامت، لأنه أساس النجاح، ونحن نحرص دائماً على اطلاع أي مواطن على أية معاملة في البنك الإسلامي الأردني حتى يعرف كم نأخذ وكم نحصل منها.

الدراسة الخامسة :

تجربة البنك الإسلامي في الدنمارك

السيد ايرك تروول شولتز

تجربة البنك الإسلامي في الدنمارك

السيد ايرك ترول شولتز*

تعتبر عملية اقامة بنك إسلامي في الدنمارك، خطة وتنظيماً وتطبيقاً، تحدياً صعباً ومعقداً في الوقت نفسه، وذلك لوجود تباين واسع في الأوضاع القانونية بين الدنمارك والأقطار الإسلامية.

وقد بنيت ورقة الدراسات التطبيقية للتجارب التي تجمعت لدي خلال ما يقرب من أربع سنوات، عملت إيمانها مشرفاً على إنشاء بنك دنماركي جديد يتعامل حسب الشريعة الإسلامية، وبموجب قانون البنوك الدنماركي في وقت واحد.

لمحة تاريخية، مع شيء عن وضع المؤسسة:

في خريف عام ١٩٨٢م منحت مراقبة البنوك الدنماركية رخصة بنك تجاري للشركة القابضة المسماة نظام البنوك الإسلامية في لكسمبرج (وسميت فيما بعد بيت المال الإسلامي)، تخولها هذه الرخصة أن تنشئ بنكاً تجارياً باسم «البنك الإسلامي الدولي - الدنمارك».

وقد أوضحت مراقبة البنوك - عند منح الرخصة - أن على البنك الإسلامي الدولي أن يعمل ضمن قانون البنوك الدنماركي، شأنه في ذلك شأن أي بنك تجاري آخر، إذ لا يوجد امتياز أو استثناء لأي بنك دنماركي بالنسبة لقانون البنوك، أو أي قانون دنماركي آخر.

ولما كانت الشركة القابضة في لكسمبرج هي المساهم الوحيد، فقد تقدمت بطلبات ترخيص بنوك في الدول الكبرى كلها في أوروبا، ولكن التصاريحات لم تمنح بمجرد تقديم

* دائرة العلوم الادارية، جامعة اودنسي - الدنمارك.

الطلبات ، فاضطرت الشركة القابضة إلى أن تتقدم بطلب جديد تحدد فيه طلبها ، بأن تعمل كبنك تجاري ، مع إذن خاص من البنك المركزي بأن تكون وكيلاً عنه في العمليات الأجنبية . فقانون البنوك خاص بنوع واحد من البنوك العامة : إذ إن البنوك التجارية - وحدها - هي التي يسمح لها بتجسير المسافة بين الفائض والعجز في طرفي الاقتصاد . والبنوك وحدها هي المسموح لها بطلب الودائع وقبولها من الجمهور ، وتدخل بنوك التوفير في إطار سلطة قانون البنوك الدنماركي . وهناك بعض المؤسسات المالية - غير البنكية - تتعامل بالموجودات والمطلوبات ، من غير أن يكون لها حق في قبول الودائع .

ويتشدد قانون البنوك الدنماركي في العمل على تحديد نشاطات البنوك ، والتأكيد على بقاء قدرتها على الوفاء أعلى من غيرها في الـ OECD ، أي منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ، بحيث لا تقل عن ٨٪ من مجموع الديون والكفالات معاً . وكذلك يخضع استثمار الأموال ونسبة السيولة لأنظمة صارمة .

وتعتبر مراقبة البنوك - بصفتها هيئة حكومية - السلطة المشرفة التي تراقب البنوك وفق قانون البنوك . أما البنك المركزي ، الذي يتمتع بشبه استقلال تام عن الحكومة فيما يتعلق بأمور السيولة ، فهو الذي ينظم السياسة المالية المفروضة ، فتكون له المراقبة على البنك في مسائل العملة الأجنبية .

وقد باشر البنك الإسلامي الدولي أعماله في ١٨ نيسان سنة ١٩٨٣م بإدارة عامة ، وفرع للجمهور في وسط كوبنهاجن . وانشصر التوظيف في الدنمركيين . وقد بدأ تدريبهم قبل افتتاح البنك للجمهور بشهرين على أنظمة التعامل الإسلامية بصورة مكثفة ، وكان يدرّبهم مسؤولون من الشركة القابضة ، واستمرت عملية التوعية في الاقتصاد الإسلامي فلم تتوقف حتى الآن .

أما أصعب العمليات ، وهي إدخال العقود والإجراءات المطلوبة في هذا البنك الدنماركي الجديد ، فقد تم التغلب عليها بالتعاون بين الشركة القابضة التي قدّمت من جانبها علماء الشريعة ، وبين الاقتصاديين والمصرفيين الدنمركيين .

ولا ننسى أن هذا البنك كان بنكاً دنماركياً جديداً ، له أهداف جديدة ، اعتبرها كثير من المراقبين الغربيين أهدافاً متضاربة . لأن معاملات البنك كلها يجب أن تتماشى مع

الشرعية الإسلامية بدقة تامة، وتحت اشراف المستشار الشرعي المعين لذلك، إضافة إلى خضوعها لمراقبة فاحص الحسابات الشرعي الداخلي، وفي الوقت نفسه، يتعين على البنك أن يطبق قانون البنوك الدنماركي، أي أن يكون تحت اشراف السلطات الدنماركية، شأنه في ذلك شأن أي بنك دنماركي آخر.

وكما يظهر في تقرير البنك السنوي لسنة ١٩٨٥م، فإن التجربة العملية للبنك الإسلامي الدنماركي - في ضوء هدفه المزدوج - قد أثبتت أن أي بنك دنماركي يمكنه أن يتعامل بموجب الشريعة الإسلامية، والبنك الإسلامي الدولي الدنماركي عضو مقبول عند السلطات الدنماركية. وفي الوقت نفسه، يهبط هذا البنك الدولي المال الحلال، كما وصفه فاحص الحسابات الشرعي.

وقد وزعت تعبئة الأموال وانفاقها على الوجوه التالية:

١ - التعبئة:

- أ - الحسابات الجارية.
- ب - حسابات التوفير أو الحسابات المربوطة لأجل.
- ج - حسابات الاستثمار (ودائع معينة).

٢ - الانفاق:

- أ - المضاربة.
- ب - المشاركة.
- ج - المرابحة.
- د - الاجارة.
- هـ - خطابات الاعتمادات (المرابحة).

تم خلال صيف عام ١٩٨٦م، اجراء خمسة وعشرين عقداً من عقود التعبئة والانفاق الشرعية، وتم اعتمادها من المستشار الشرعي الدكتور عبدالستار أبو غدة .

واليكم لمحة عن مدى تطبيق عقود المرابحة كما وصفها المستشار الشرعي في تقارير فحص الحسابات لستي ٨٤ و١٩٨٥م.

جاء في تقرير سنة ١٩٨٤م:

«تتدرج دراسة كثير من المشكلات والنتائج من أجل تطوير وسائل الائتمان الشرعية المتفقة تماماً مع القوانين الدنماركية والغريبة ومع الشريعة الإسلامية، وقد تمكنت الشريعة الإسلامية من إيجاد حلول لكل المشاكل التي واجهها بنكنا الجديد، والتي كانت تحدياً رئيسياً له - ضمن الوسط القانوني الدنماركي - من خلال تطوير العمل البنكي نوعاً وتطبيقاً حسب الشريعة الإسلامية، مما يمكن البنك الإسلامي الدولي من تزويد البنوك الإسلامية في أقطارها، أو الأفراد بالخدمات البنكية الصحيحة.

فرضت هذه الظروف - أي العمل في وسط غير إسلامي - على البنك الإسلامي الدولي أن يقبل في بادئ الأمر بعض عمليات غير حلال في انتظار تيسير البدائل المناسبة. ولم تكن هذه النشاطات غير العادية مما يتفق مع اسم البنك الإسلامي الدولي أو سياسته المرسومة، أي التعامل حسب الشريعة الإسلامية عند تقديم تلك الخدمات البنكية. مما يدل على أن البنك الإسلامي الدولي خضع لمبدأ الحاجة.

وقد تم التغلب على العمليات غير الحلال التي كان البنك الإسلامي بحاجة لها، تمسحاً مع قانون البنوك الدنماركي في بادئ الأمر، عندما تم تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، والعمليات الحلال لدى هذا البنك.

أما العمليات الحلال الكثيرة فقد غطت ٨٢٪ من استثمارات البنك حتى نهاية سنة ١٩٨٤م، أي أن العمليات الحلال كادت تستهلك كل الودائع الإسلامية في البنك. أما عائدات هذه العمليات الحلال فكانت تقيّد في حساب منفصل في سجلات البنك.

وشكّل دخل هذه العمليات سنة ١٩٨٤م ما نسبته ٥٤٪ من الإيرادات العامة، بينما شكلت العمليات غير الحلال نسبة ٤٦٪، تم تمويلها من حصة الأسهم التي تم أفرادها منذ البدء لتيسير الخطوات اللازمة لتثبيت موقف البنك في الدنمارك.

وجاء في تقرير سنة ١٩٨٥م:

«قام البنك الإسلامي الدولي خلال سنة ١٩٨٥م بتطوير عملياته البنكية، وزادها

بحيث أصبحت تغطي ٨٧٪ من الأموال المتاحة للاستثمار، و٩٨٪ من مجموع المطلوبات. أما دخل العمليات الحلال فقد ارتفع إلى ٧٨٪ من مجموع الدخل العام. وقد جاء هذا التحسن بشكل خاص نتيجة لموافقة البنك المركزي على اعتبار القبولات البنكية الناجمة عن عقود المراهبة الأجلة جزءاً من احتياطي السيولة النقدية، مما مكن البنك الإسلامي الدولي من استعادة المبالغ التي كانت تستعمل في العمليات غير الحلال بموجب التعليمات البنكية القائمة.

وجدير بالذكر أن البنك الإسلامي الدولي قد أنشأ جهازاً داخلياً لمراقبة الحسابات، بموافقة تامة من السلطات البنكية ضمن قانون البنوك الدنماركي. وتم اقرار هذا الجهاز من أعضاء مجلس الإدارة الذي يتلقى مراقب الحسابات تعليماته منه. وقد سهل ذلك التأكد من تطبيق مبادئ الشريعة على الحالات الفردية، مما سهل إيجاد تفهم للصعوبات العملية التي تواجه البنك في جهوده المتواصلة من أجل تحسين النظام المصرفي الشرعي وتطوره.

وتبين لنا من فحص حسابات سنة ١٩٨٥م، أن القسم الأكبر من عمليات البنك الإسلامي الدولي قامت في أساسها على أسس شرعية، وصلت الآن إلى عشرين نوعاً من حيث العدد.

وسائل الائتمان الرئيسية في استثمارات البنك الإسلامي الدولي:

كان الأسلوب المتعارف عليه عالمياً في التعامل بالمراهبة المؤجلة (ادفع واحمل)، هو الدافع الرئيسي لاستثمار الأموال. وهذا الأسلوب كان يستعمل في أسواق لندن، وعلى نطاق أضيق في نيويورك. ولم يكن لهذا النوع من التعامل مرونة ملحوظة. أما الوسيلة الرئيسية الثانية، التي كانت تتم بالنقد الدنماركي فهي الاجارة.

وكانت الوسيلة الثالثة، هي تمويل الصادرات والواردات الدنماركية بالمراهبة المؤجلة المتمثلة في البائع والشاري، من غير حاجة إلى حق الرجوع إلى المحوّل.

أما الجوانب التي تم الاستثمار فيها في الدنمارك، فكانت في الواردات والصادرات، يليها الانشاءات ضمن خطة الاسكان الدنماركي، ثم تجهيز لوازم الصناعة.

الصعوبات القائمة :

يظهر إلى جانب الموجودات في البنك الإسلامي الدولي أن الاستثمار في التجارة الدولية هو الأهم، ونتيجة لتعليمات دنماركية تنظيمية معينة، آلت هذه العقود المؤجلة للمرابحة إلى قبولات بنكية. وتجاوباً مع طلبات إسلامية أدخل نظام تعامل حلال جديد، وذلك بتنظيم سفتجة (كمبيالة) تربط مع بوليصة الشحن القائمة، وبعد أن يشرع البنك الإسلامي الدولي بتلك الصفقة يتم وضع ختم تظهير القبول على الكمبيالة، وبذا تصبح عملية استثمار البنك الإسلامي الدولي مقبولة قانونياً. وكانت هذه العمليات تبرم كلها من خلال سوق لندن، وهذه القبولات تكون في العادة «عمليات كبيرة» لا تترك للبنك الإسلامي الدولي شيئاً من المرونة يتحرك ضمنها.

واستطاع البنك الإسلامي الدولي فيما بعد أن يطور وسيلة مرنة جداً للاستثمار الحلال، مستفيداً من عمليات التصدير الدنماركية الواسعة عن طريق خطابات الاعتمادات. فقد طور البنك وسيلة للتعامل قصير الأجل وفي مدة لا تتجاوز ٢٤ ساعة. وكان لا بد من تنظيم عمليات استثمار معينة صالحة لأي فترة من الوقت، أول للتعامل بأية عملة قابلة للتحويل لدى البنك الإسلامي الدولي، وتمت الموافقة على ذلك من المستشار الشرعي للبنك.

ومثل هذه الاستثمارات في المرابحة تجعل أي بنك إسلامي عديم السيولة لمدة مؤقتة، لأن سيولة هذه العقود لا تتم إلا بين الفريقين البائع والمشتري في آن واحد، حين تنتقل ملكية البضاعة إلى المشتري الأخير الذي يقوم البنك بتمويله.

على أن ملكية المنفعة في حالة الاجارة تبقى للبنك الذي يجد الحرية في إدارة موجوداته ومطلوباته، بشكل يؤمن السلامة البنكية. وسنبحث ذلك فيما بعد.

العمليات الحلال المبنية على الاعتمادات المستندية للمصادرات :

يصلح هذا النموذج من العمليات الحلال للاعتمادات المستندية جميعها على اختلاف أنواعها، وبعبارة أخرى، فهو مستقل عن الاعتماد المستندي المعروف: القابل

للقض وغير القابل للقض، أو المعزز وغير المعزز، أو المدفوع أو القابل للتظهر، أو بالاطلاع والمؤجل الدفع.

وأهم شرط لجعل العملية (حلالاً) ضمن الاعتماد المستندي، هو أن يكون مستند التمليك للأمر، أي أن تكون بوليصة الشحن للأمر.

وعندما يقدم البائع مستنداته للبنك فاتح الاعتماد، يجب أن يكون من بينها سند تمليك.

أما الاجراءات فتكون كالتالي : قبل أن يسير البنك - فاتح الاعتماد المستندي - في إتمام التصرف بالمستندات العائلة للاعتماد، وهي التي يكون من بينها اعتماد مستندي بالاطلاع يسهل تحويل الدفع إلى البائع، يقوم البنك الإسلامي بشراء صفقة حلال، هي شراء سند التملك الخاص بالاعتماد المستندي بسعر إضافي زائد عن السعر النقدي. ويتم هذه الصفقة الحلال بين البنك الإسلامي والبائع، لأن البنك فاتح الاعتماد هو وكيل البائع الذي يتسلم من البنك فاتح الاعتماد الدفعات التي يعطيها له البنك الإسلامي، الذي يصبح تبعاً لذلك، المالك الجديد لسند التمليك. ومن خلال هذا السند يمكن تحديد البضاعة، وتعيين أي شروط حلال أخرى واجبة التنفيذ، مثل نوع البضاعة، والجهة الصادرة إليها.

وبعد ذلك، يستطيع البنك الإسلامي - بصفته صاحب سند التمليك - تنفيذ صفقة بيع حلال، وهي بيع سند التمليك إلى البنك فاتح الاعتماد بسعر يتفق عليه، يشمل الزيادة الناتجة عن عملية البيع الأخيرة لسند التمليك.

وتتم هذا النموذج من الصفقات بين ثلاثة أطراف مميزة: البنك الإسلامي الذي ينفذه عملية شراء نقدية للبضاعة المفصلة من وكيل البائع وهو البنك فاتح الاعتماد كطرف ثان، ثم يقوم البنك فاتح الاعتماد منفرداً وعلى مسؤوليته بشراء سند التمليك من البنك الإسلامي، ويكون البنك فاتح الاعتماد في هذه الحالة الأخيرة هو الطرف الثالث.

وقد أمكن الوصول - بالتعاون بين البنوك - إلى السوق اليومية الكبيرة لسندات التمليك (بوالص الشحن) العائلة للمصارف الدنماركية. مما يسهل للبنك الإسلامي حرية

ومرونة في السيولة النقدية، وفي الوقت، بكلفة تجعل العائدات أقل من سعر السوق التقليدي، بما لا يزيد على جزء من الواحد بالمائة.

وهذا النوع الجديد من الاعتمادات المستندية، هيأ المرونة الكافية لبناء محفظة الاستثمارات، ولكن بكلفة جعلت عائدات أي بنك إسلامي أقل من توقعات المودعين المبنية على أسعار السوق، التي توجد في النظام البنكي التقليدي.

هذه السيولة المتجددة لا تتجاوز المدة التي استمادت فيها محفظة الاستثمارات أنفاسها. إذ أن الوضع الذي طرأ، كان عبارة عن إعداد سجل يحتوي على عينات من الاستحقاقات المحددة سابقاً، تعطي البنك مواعيد محددة سلفاً، ومخططاً لها لاستقبال السيولة الواردة. وحسب مبادئ الشريعة فإنه لا يمكن تعويم أي من هذه العمليات قبل موعد استحقاقها. ولهذا السبب نشأ وضع بالغ الخطورة بالنسبة للبنك الذي يعمل وسيطاً بين المودعين والمستثمرين، وبالتالي فإن البنك يصبح فاقداً للسيولة، وعليه أن يعتمد على تدفق أموال معروفة وثابتة، اللهم إلا إذا تيسرت له عمليات سوق حلال موازية.

ولا بد أن تكون هذه السوق الموازية كبيرة ومركزة لمسائل حلال، أهمها (السندات المالية) مختلفة الاستحقاقات، حتى يتمكن البنك من تأمين بيع مستمريو قرض أموالاً وتسعيرات يومية، بحيث تنهياً السيولة للبنك الإسلامي في أي وقت. وهذا يزيد أرباح البنك، ويعدل مستوى عائدات الودائع، لتصبح في مستوى الأسواق التقليدية للودائع. ومما يزيد الأمر سوءاً أن أي بنك إسلامي، وهو يتدبر أمر موجوداته ومطلوباته في ظل نقص السيولة، لا يستثمر الأموال السائلة العفوية المتيسرة بين حين وآخر. أما بالنسبة للبنك الإسلامي في الدنمارك فإن الأموال المعدة للاستثمار لا تطرح إلا عندما تنهياً الفرص السليمة الشرعية، وتكون العملية جاهزة للتمويل. بينما تجد البنوك الدنماركية المنافسة الأموال التي تنتج الربح متيسرة، أو تستطيع تأمينها حالاً عندما تبرم أي اتفاق مع مستثمر أو رجل أعمال.

لذلك لا يظهر أي وضع تنافسي للبنك الإسلامي، لأنه وهو يستعمل أمواله الخاصة لا يسمح له شرعياً بالتعامل بالديون على الإطلاق. لذلك تسبب العجز عن توفير الأموال الصالحة للاستثمار في خلق دخل متوقع يكون أدنى من دخل البنوك التقليدية.

وأخيراً، وقبل أن نتطلع إلى التوقعات المستقبلية، لا بد أن نشير إلى أن أنظمة الضريبة، ومبادئ المحاسبة، والحسابات في الغرب، تحد كلها من نشاط أي بنك إسلامي وفاعليته، إذا قرر العمل في وسط رسمي غربي. إذ إنه يوجد في الدنمارك والأقطار الأوروبية الأخرى ضريبة القيمة المضافة (VAT) إضافة إلى ضريبة الدخل العالي، والضرائب الأخرى. وهذه الضريبة (VAT) لا تفرض على الفوائد المدفوعة، مما يعطي البنوك الأخرى ميزة على أي بنك إسلامي، حيث تفرض هذه الضريبة (VAT) على أية إضافة أو زيادة في عمليات المراجعة. كما يجب أن يراعى أن الربح هو الفائض بعد الضرائب، في حين أن الفوائد عامل كلفة يعني من الضريبة أو ينقصها.

تطلعات مستقبلية:

تأسس البنك الإسلامي ليثبت أن النشاطات البنكية المبنية على الشريعة الإسلامية قادرة على الصمود في أشد الأوساط الدنماركية (الغربية)، محققة الفوائد لعملائها ولبنك نفسه.

وقد كتبت فعلاً في سنة ١٩٨٤م عدة رسائل لأصدقاء جدد في الأوساط المالية الإسلامية، لأثير اهتمامهم بالمشاركة في حل بعض التحديات الرئيسية التي تواجه بنكاً يعمل بموجب مبادئ الشريعة:

(وإذا أرادت أية مؤسسة إسلامية أن تتحول إلى بنك - وأعتقد أن المكان ليس مهماً - فإن على تلك المؤسسة أن تسلم بالمبادئ التي تحول أية مؤسسة إلى بنك. ومن بين هذه المبادئ اثنان على الأقل هما:

١ - القدرة على قبول الودائع لأجل يتراوح بين ودائع «تحت الطلب» واضحة الشروط من حيث المدة، مثلاً من ٣-١٧ شهراً، وودائع غير محلدة الشروط، مثل الودائع المحددة للاستثمار.

٢ - القدرة على تحويل استحقاقات الودائع المقبوضة إلى موجودات أطول أجلاً. ومن خلال هذه العملية تنتج ربحاً يتقاسمه البنك والمودع).

تحويل الاستحقاقات :

يواجه هذين المبدئين أي بنك بالشكل التالي : كيف تحول حسابات توفير سائلة إلى استثمارات منتجة للربح ذات استحقاقات أبعد - علماً بأنك بنك - وفي الوقت نفسه تحافظ على السيولة، وتتقاسم الأرباح مع المودعين الوافدين إلى البنك بمدخراتهم .

وأقتبس من رسالة أخرى سنة ١٩٨٤م :

(المطلوب قيام مركز مالي مجهز، باستطاعته تحويل الاستثمارات الإسلامية إلى بنك إسلامي .

إن الهدف الرامي إلى تحويل الصفقات والإجراءات إلى الشكل الإسلامي في أي بنك يسمى نفسه «إسلامياً» يتطلب أن يقبل المستشارون الشرعيون في البنوك الإسلامية أن تقوم تلك البنوك بتحويل الاستحقاقات العائدة لبنود الموجودات، لتصلح للمتاجرة السليمة في سوق موازية تنشأ لهذا الغرض .

تعتبر أي مؤسسة تسمى نفسها بنكاً مؤسسة تقبل الودائع وتطلبها، لذلك فإن عليها أن تكون قادرة على تحويل الاستحقاقات بكفاءة . فعلى البنك أن يلبي متطلبات محافظ الموفرين والمودعين . فالمودعون يفضلون أن تكون الوديعة قصيرة الأجل، في حين يبحث المستثمرون عن تمويل متوسط الأجل أو حتى طويل الأجل . لذا كانت مهمة البنك أن يحول قبول الودائع قصيرة الأجل إلى استثمارات أطول أجلاً . ولا تزال الوسائل والإجراءات اللازمة لتمكين أي بنك إسلامي من تنفيذ تحويلات الاستحقاق المطلوبة غير متوفرة حتى الآن . وما دامت هذه الوسائل والإجراءات غير موجودة في البنوك الإسلامية، فإن عملها سيبقى محصوراً في كونها مؤسسات استثمارية، معتمدة على أن تكون البنوك التقليدية أداة لها) .

العمليات الحلال في السوق الموازية : تتألف عملي :

تم خلال سنة ١٩٨٥م انتشار عدد من سندات الاجارة - شهادات ايداع مبنية على الاجارة ، قابلة للتداول - مع اقتراح فتح سوق موازية (مساعدة أوجانبية) للتعامل بهذه الشهادات ، وفيما يلي بعض المقترحات :

(يمكن أن يتم في البنوك الإسلامية قبول الودائع الحرة، وتحويل استحقاقات الموجودات باستعمال شهادات ايداع صالحة بكل وضوح، لمنح حق تملك الأشياء المؤجرة للمستاجر من قبل البنك المصدر للشهادات، والذي يعتبر مؤجراً).

وإذا تم ايجاد أوراق تداول حرة تصدر في فئات صغيرة، مثل ١٠٠ دولار أودنانير إسلامية، فإنه لا يبقى علينا لاجراء تحويلات الاستحقاقات سوى تأمين سوق جانبية لشهادات الايداع الحلال، يكون في هذه السوق عميل محرك واحد على الأقل لاتمام تبادل العرض والطلب، من خلال عملية التسعير.

ولو فرضنا أن البنك الإسلامي الكبير «س» اشترى مجموعة من محطات الوقود فأصبح مالكا لها. ثم قام البنك «س» بتأجيرها إلى أصحاب الاختصاص مقابل دفع الاجارة حسب عقود خاصة. فإن البنك - في ضوء عقود الشراء وعقود الاجارة - يستطيع أن يصدر شهادات ايداع بالدولار مثلاً، تكون قيمتها مساوية للقيمة المدفوعة في شراء هذه المحطات. وتحمل شهادات الدولار هذه على كل منها، ما يشير إلى حق تملك المأجور أي محطات الوقود.

ولما كانت هذه الشهادات قد صدرت وهي قابلة للتداول، فإن البنك «س» سيعمل على عرضها للبيع في سوق جانبية يقيمها في موقعه. وتكون هذه التسهيلات «فوق الحاجز» متاحة للعالم كله عن طريق «رويتز» أو غيرها من وكالات الاتصال الدولية. ويكون البنك «س» في هذه الحالة هو محرك السوق بصلاحيته مزدوجة للتسعير شراءً وبيعاً (أخذاً وإعطاءً).

ثم تعمل ترتيبات تأجير لمدة خمس سنوات أو عشر سنوات مع المستأجرين «ص»، وتكون العقود حاوية لطريقة الدفع الشهري أو الربع السنوي لكل شهادة قيمتها الاسمية ١٠٠٠ دولار مثلاً: عندها يتمكن البنك «س» من تحديد السعر المناسب للشهادة ذات الألف دولار. كما تبين هذه الشهادات قيمة العائد المتوقعة، والمبنية على الاجارة المذكورة في عقود الاجارة الأصلية.

ومن خلال هذه السوق يستطيع أصحاب الأموال النائمة شراء شهادات من الموجود

في السوق وغيرها، ويستطيع أصحاب الشهادات عرضها للبيع إن كانوا بحاجة إلى النقد. ويتحكم حجم العرض والطلب على هذه الشهادات التي تحمل عائداً متوقعاً في كل وقت، يتحكم في تحديد السعر الأدنى لهذه الشهادات وفقاً لمتغيرات السوق.

أما الفروقات التي تحدث في العمليات المتبادلة بين يوم وآخر، فهي التي تمثل الخسارة أو الربح بالنسبة للأموال التي استثمرت خلال هذين اليومين.

ويمكن اقتباس طريقة لخلق سوق نشيطة تعطي تسعيراً أفضل للشهادات الحلال من أسواق العالم، التي يتنافس فيها عملاء تلك الأسواق في المزايدة لخلق الأسعار والسيولة للمستثمرين في الأسهم والسندات.

الخلاصة:

إذا أردنا أن نرسي قواعد نظام مصرفي إسلامي مبني على أساس تقاسم حقوق التملك أو حيازة الموجودات الحقيقية، فإن علينا مراعاة الأولويات المقترحة التالية:

- ١ - توفير سندات حلال قابلة للتداول (شهادات ايداع، وشهادات استثمار) صالحة للتملك المباشر. وتكون صالحة للتحويل مع أية أرباح متحققة.
- ٢ - إيجاد سوق مركزية (فيها بيانات رسمية عن حجم التجارة والأسعار، مع تسهيلات تسديد ومخالصة) للسندات الحلال، يعمل في هذه السوق وسطاء منافسون، يؤكدون وجودهم في مواقعهم غير الثابتة، ويعملون بوساطة الاتصالات الالكترونية.
- ٣ - إيجاد مرونة في التصرف باستحقاقات الموجودات والمطلوبات لدى المؤسسات الوسيطة (البنوك)، عن طريق استثمار جزء من موجوداتهم في سندات حلال قابلة للتداول.

المناقشات

١ - الدكتور محمد سعيد رمضان البوطي :

فهمت من تصور الباحث، أن سر نجاح تجربة البنوك الإسلامية في الدنمارك هو أن الأرباح تعد في ميزان المصرف الإسلامي قبل رصد الضريبة وطرحها، بينما لا ترصد الأرباح في البنوك العادية إلا بعد طرح ضريبة الدولة. وهذا جديد على معارفي من الشريعة الإسلامية وفهمي عنها، والذي أعرفه هو أنه لا فرق في هذه النقطة بين الاقتصاد الوضعي وبين الاقتصاد الشرعي .

٢ - السيد ايرك تروول شولتز:

رداً على تساؤل الدكتور البوطي، لعليّ - بسبب سوء الفهم البسيط الذي حصل - لم أوضح الفرق بين نوعين من الأرباح. إذ أن أرباح الشركات في الدنمارك والعالم الغربي تحسب بعد تنزيل النفقات والمصاريف جميعها من الدخل الإجمالي، وعلى هذا الرصيد تفرض الضريبة. أما في البنوك الإسلامية، فتحسم النفقات والتخصيصات بنسبها وكذلك الضريبة من الربح الذي يظهر في السطر الأخير من حساب المتاجرة. أي أنه ربح بعد الضريبة، هذا جواب الشرط الأول من تساؤل لكم. أما الشرط الثاني، فأعتقد أن جوابه أصبح واضحاً، فهو يدور حول المراجعة (سلفاً). وهذا يعني، بحساب التعامل السائد في السوق على المبلغ المضاف للمراجعة (سلفاً). وهذا يعني، بحساب التعامل السائد في السوق أن نضيف (٢٢٪) نقطة في الدنمارك، لمواجهة البنوك التي تنافسها والتي لا تعمل بموجب الشريعة.

توصيات ندوة:

خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية:

الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

توصيات ندوة:

خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية:

الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

نظم المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية بجدة، ندوة عن «خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات». في عمان، عاصمة المملكة الأردنية الهاشمية، خلال المدة الواقعة بين ٢٣-٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٩/٢١/٦م، وذلك في نطاق المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) الذي عقد بعمان من ٢٠ شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٦/٦/١٩م، إلى ٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ٢١/٦/١٩م.

وقد تفضل صاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي العهد المعظم، بافتتاح الندوة، فوجه سموه كلمة تناول فيها البعد الإنساني للاقتصاد الإسلامي ونشاط البنوك الإسلامية في العالم الإسلامي وخارجه، كما عرض سمو الأمير الحسن لما قامت به المملكة الأردنية الهاشمية من أعمال ونشاطات في هذا المجال، وبخاصة في ميادين الزكاة والبنوك الإسلامية وسندات المقارضة والبحوث العلمية الإسلامية المعاصرة، وأهمية التنسيق بين المؤسسات العاملة المعنية بهذه النشاطات.

وألقي معالي الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية بجدة - كلمة افتتاح أكد فيها على الخطوات العملية التي بدأت البنوك الإسلامية في اتخاذها

من أجل تعزيز التعاون المثمر فيما بينها خدمة لقضية التنمية في العالم الإسلامي واستثمار موارده ورفع مستوى المعيشة لأبنائه.

وقد شارك في أعمال الندوة الأعضاء العاملون والمراسلون في المجمع الملكي من داخل الأردن وخارجه وضيوف المؤتمر من الشخصيات الإسلامية بالإضافة إلى عدد من العلماء والخبراء الذين دعوا إلى المشاركة في هذه الندوة، وهم:

- ١ - الدكتور عبدالستار أبوغدة الكويت
- ٢ - الدكتور عبدالسلام العبادي الأردن
- ٣ - الدكتور راضي البلور الأردن
- ٤ - الدكتور محمود سالم شحادة الأردن
- ٥ - الدكتور عبد خرايشة الأردن
- ٦ - الدكتور هاشم الصباغ الأردن
- ٧ - الدكتور محمد عبد الحليم عمر مصر
- ٨ - الدكتور نواز علي زیدی باكستان
- ٩ - الدكتور تيسير عبد الجابر الأردن
- ١٠ - الدكتور إسماعيل عبد الرحيم شلبي مصر
- ١١ - الدكتور طارق حسن إنجلترا
- ١٢ - الدكتور ماجد أبو رغبة الأردن
- ١٣ - الدكتور حاتم القرناشي مصر
- ١٤ - الدكتور م. فهمي خان باكستان
- ١٥ - الدكتور شوقي إسماعيل شحادة مصر
- ١٦ - الدكتور سامي حسن حمود البحرين
- ١٧ - السيد موسى عبد العزيز شحادة الأردن
- ١٨ - السيد إريك ترول شولتز الدنمارك
- ١٩ - الدكتور محمد أسلم نياز المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب / جدة
- ٢٠ - الدكتور محمد عبد المنان المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب / جدة
- ٢١ - الدكتور أوصاف أحمد المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب / جدة
- ٢٢ - الدكتور منقر حصف المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب / جدة

كما شارك في الندوة من داخل الأردن عدد من أعضاء هيئة التدريس في كلية الشريعة وكلية الاقتصاد والعلوم الادارية في الجامعة الأردنية، ومركز الدراسات الإسلامية وكلية الاقتصاد والعلوم الادارية في جامعة اليرموك، وعدد من مسؤولي قطاع البنوك ورجال الأعمال والمهتمين بموضوع الندوة، والشخصيات العاملة في المجال الاقتصادي.

وقد ترأس محالي الدكتور ناصر الدين الأسد - رئيس المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) ووزير التعليم العالي جلسة العمل الأولى للندوة. وقد استغرقت أعمال الندوة أربع جلسات طرحت فيها ستة أبحاث وخمس دراسات تطبيقية من بنوك إسلامية متعددة.

أما الأبحاث فهي :

البحث الأول : «الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة في المجتمع المعاصر» ،

الباحث: الدكتور عبد الستار أبو غدة

المعلقان : ١ - الدكتور منذر قحف

٢ - الدكتور عبد السلام العبادي .

البحث الثاني : «اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح : المفاهيم والقضايا النظرية» ،

الباحث: الدكتور راضي البلور

المعلقان : ١ - الدكتور محمد عبد المنان

٢ - الدكتور محمود سالم شحادة .

البحث الثالث : «الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي :

أدلة عملية من البنوك الإسلامية» ،

الباحث: الدكتور أو صاف أحمد

المعلقان : ١ - الدكتور عبد خراشة

٢ - الدكتور هاشم الصباغ .

البحث الرابع : «التفاصيل العملية لعقدي المراجعة والمضاربة في النظام المصرفي

الإسلامي»،

الباحث: الدكتور محمد عبدالحليم عمر

المعلقان: ١ - الدكتور نواز علي زیدی

٢ - الدكتور تيسير عبد الجابر

البحث الخامس: «الجوانب القانونية لتطبيق عقدي المراجعة والمضاربة»،

الباحث: الدكتور إسماعيل عبد الرحيم شلبي

المعلقان: ١ - الدكتور طارق حسن

٢ - الدكتور ماجد أبو رنينة

البحث السادس: «الجوانب القانونية لتطبيق عقد المراجعة»،

الباحث: الدكتور حاتم القرناوي

المعلقان: ١ - الدكتور م. فهم خان

٢ - الدكتور محمد عبد المنان

وأما الدراسات فهي خمس دراسات تطبيقية في:

١ - «تطبيق عقدي المراجعة والمضاربة في البنوك التجارية في باكستان» للباحث الدكتور م. فهم خان.

٢ - «تجربة بنك فيصل الإسلامية - عقد المراجعة وعقد المضاربة، دراسة تطبيقية» للباحث الدكتور شوقي إسماعيل شحاتة.

٣ - «تطبيقات بيع المراجعة للأمر بالشراء من الاستثمار البسيط إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي مع اختبار تجربة بنك البركة في البحرين كنموذج عملي»، للباحث الدكتور سامي حمود.

٤ - «تجربة البنك الإسلامي الأردني» للباحث السيد موسى شحاتة.

٥ - «تجربة البنك الإسلامي في الدنمارك» للباحث السيد ايرك ترول شولتز.

وبعد مناقشات مستفيضة في البحوث والدراسات التطبيقية المقدمة للندوة، تقرر تأليف لجنة لصياغة التوصيات، تتكون من:

- ١ - الدكتور عبدالسلام العبادي رئيساً
- ٢ - الدكتور أوصاف أحمد.
- ٣ - الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلي.
- ٤ - الدكتور راضي البسور.
- ٥ - الدكتور سامي حمود.
- ٦ - الدكتور منذر قحف.

وقد اقترحت اللجنة عدة توصيات، تمت الموافقة عليها من السادة أعضاء الندوة في الجلسة الختامية.

التوصيات:

- ١ - تؤكد الندوة الأهمية البالغة للدور الذي تقوم به البنوك الإسلامية، مما يقتضي دعمها وتيسير عملها وتقديم التسهيلات الملائمة لها من البنوك المركزية ومؤسسات النقد في البلاد الإسلامية، كي تتمكن هذه البنوك من تحقيق الغايات والأبعاد الاقتصادية والإنسانية في عملها الملتمز بأحكام الشريعة الإسلامية. وتدعو الندوة أيضاً إلى انشاء المزيد من البنوك الإسلامية لتغطية الحاجات الماسة لوجودها في البلاد والمجتمعات الإسلامية جميعاً.
 - ٢ - لما كان وجود البنوك الإسلامية يقوم على التزامها بتطبيق المعاملات الشرعية وفق الاحتياجات العملية لمجتمعاتها، فإن الندوة توصي بوجود تدعيم أجهزة الرقابة الشرعية لدى البنوك الإسلامية، وإيجاد مثل هذه الأجهزة في البنوك التي لا توجد فيها. كما توصي الندوة بالتنسيق بين هذه الأجهزة، وتبادل الخبرات والآراء لضمان اتفاق معاملات البنوك الإسلامية مع الأحكام الشرعية.
 - ٣ - لما كانت عبور التعامل المصرفي الإسلامي متنوعة وشاملة للمضاربة والمشاركة والمرابحة والإيجار والسلم وغيرها، فإن الندوة توصي البنوك الإسلامية بضرورة الاهتمام بهذه الصور جميعاً اهتماماً متوازناً يهدف إلى تلبية مختلف الاحتياجات التي يقتضيها تطبيق النموذج الاقتصادي الإسلامي.
- ومما يخدم هذا الهدف أن تولي البنوك الإسلامية وهيئات البحث في الاقتصاد

الإسلامي هذه الصور المختلفة العناية اللازمة لدراساتها وتطوير التطبيقات العملية لها، وبخاصة أشكال الاستثمار القائمة على المضاربة والمشاركة.

٤ - توصي الندوة البنوك الإسلامية أن تولي قضية التنمية المجتمعية والرفية مزيداً من العناية، نظراً لأهمية تنمية هذه القطاعات في تحقيق التوازن الاقتصادي والاجتماعي، ويشمل رفع مستوى المعيشة فئات الأمة كلها مما يساعد في تحقيق أهداف الشريعة للقضاء على الفقر وصور الحاجة في المجتمع. ولتحقيق ذلك توصي الندوة هيئات ومراكز البحث في الاقتصاد الإسلامي أن تهتم بإجراء الدراسات والبحوث الميدانية والتطبيقية لتحديد سياسة واضحة في هذا المجال.

٥ - لما كان بيع المرابحة للأمر بالشراء بشروطه وضوابطه مقبولاً شرعاً، فإن الندوة توصي بوجود الالتزام في التطبيقات العملية بما هو مقرر شرعاً، وبخاصة ما يتعلق بدخول البنك الإسلامي طرفاً مشترياً بحيث يكون مالكاً ومتحملاً لتبعة الهلاك والرد بسبب العيب الموجب لذلك وآية تبعة أخرى تترتب على هذا التملك.

وقد لاحظت الندوة وجود بعض الممارسات والتطبيقات التي لا تلتزم بالضوابط الشرعية المقررة في التعاقد وفي بيع المرابحة، وترى الندوة استبعاد حالة البيع التي يتم فيها شراء السلعة من العميل بهدف بيعها له ثانية بسعر مؤجل أعلى، أو بيع غير ذلك مما لا يقصد به حقيقة البيع.

وتؤكد الندوة ضرورة عرض العقود والمعاملات التي تجريها المصارف الإسلامية على هيئات الرقابة الشرعية لديها.

٦ - تؤكد الندوة ضرورة إيجاد أدوات مالية إسلامية يمكن من خلالها فتح قنوات توظيف فوائض الأموال الباحثة عن الاستثمار في جانب من بلاد العالم الإسلامي، في المشروعات المحتاجة إلى التمويل والفرص الاستثمارية المتاحة في البلاد الإسلامية الأخرى.

وفي هذا المجال تؤيد الندوة الخطوة الرائدة التي بدأها البنك الإسلامي للتنمية بالتعاون مع عدد من البنوك الإسلامية الأخرى بتكوين محافظة البنوك الإسلامية للاستثمار والتنمية.

٧ - دلت المناقشات التي دارت في الندوة على عميق الحاجة لتوحيد المصطلحات الفنية والمحاسبية والاحصائية في البنوك الإسلامية . وعليه ، فإن الندوة توصي بضرورة اجراء الدراسات والأبحاث لتوحيد هذه المصطلحات ، حتى تسهل على جمهور المتعاملين معها فهم أعمال البنوك الإسلامية ، وتساعد في انضاج البحث العلمي المتعلق بها .

وفي هذا الخصوص ، توصي الندوة بضرورة ايجاد بنك معلومات للبنوك الإسلامية واحصاءاتها يمكن من خلاله تقديم البيانات اللازمة للباحثين والمحليلين مما يخدم أهداف هذه البنوك في سياساتها المستقبلية .

٨ - نظراً لما لتهية الأطر الملائمة من أهمية في إنجاح العمل المصرفي الإسلامي ، فإن الندوة توصي بضرورة ايجاد السبل المناسبة للتعاون في مجال تدريب العناصر العاملة في البنوك الإسلامية وتبادل الخبرات بينها .

٩ - ويعرب المشاركون - في ختام الندوة - عن شكرهم العميق لجلالة ملك المملكة الأردنية الهاشمية الحسين بن طلال لتفضله برعاية هذه الندوة في إطار المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) ، ولصاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي العهد لتفضله بافتتاح هذه الندوة ، ولحكومة المملكة الأردنية الهاشمية وشعبها على الحفاوة البالغة والتكريم الكبير اللذين حظي بهما جميع العلماء المشاركين فيها ، كما يتقدم المشاركون في الندوة لمعالي الدكتور ناصر الدين الأسد - رئيس المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) ، وزير التعليم العالي ، ولمعالي الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية ، بالشكر الجزيل والتقدير الكبير على ما قاما به من جهود في التحضير لهذه الندوة العلمية وانجاحها .

الملاحق

- ورقة العمل التي أعدها البنك الإسلامي للتنمية بجدة عن:
دور البنك الممكن في نقل الأموال بين الدول الإسلامية.
- أسماء الأعضاء المشاركين في ندوة: «خطة الاستثمار في البنوك
الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات».

دور البنك الإسلامي للتنمية الممكن في نقل الأموال بين الدول الإسلامية*

مقدمة :

خلفية عامة :

إن احتياجات تمويل برامج التنمية للدول الإسلامية كبيرة، وهذا أمر يدهي ليس في حاجة إلى تأكيد. وإن الوسائل القائمة ومصادر التمويل الخارجي المتاحة لمعظم هذه الدول غير كافية لسد عجز تمويل هذه البرامج وعجز العملات الأجنبية فيها. وعلى هذا، فآية محاولة لتوجيه الأموال الخاصة والعامة المتاحة للاستثمار في أي بلد إسلامي إلى البلدان الإسلامية التي تحتاج إليها، هي محاولة مهمة ومستعجلة للغاية، وذلك من أجل الحيلولة دون تعطيل برامج وخطط التنمية للبلاد الإسلامية التي تحتاج لمثل هذه الأموال. إضافة إلى ذلك، فقد تكون مسألة تمويل مشاريع التنمية في البلاد الإسلامية، بواسطة أموال متاحة في بلاد إسلامية أخرى ذات فائض من الأموال، أفضل من وجهة نظر مصالح الدول التي تتلقى هذه الأموال أو التي يتوافر لديها فائض. فضلاً عن أن التمويل بين البلاد الإسلامية وسيلة هامة لتوثيق الصلات بينها، ودعم رخائها، وتعزيز التضامن المتبادل بينها عن طريق تعاونها الاقتصادي.

اقترح سمو الأمير الحسن :

ومن هنا، كان الاقتراح الذي قدمه سمو الأمير الحسن ولي عهد المملكة الأردنية الهاشمية بمناسبة المؤتمر الخامس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة

* ورقة عمل قدمها البنك إلى اجتماع مجموعة العمل في البنك الإسلامية المنعقد في عمان بتاريخ ١٣-٨ صفر ١٤٠٧هـ الموافق ١٦-١١ تشرين أول (أكتوبر) ١٩٨٦م.

آل البيت) في عمان مناسباً جداً، وهويتناول موضوع تعبئة الأموال للتنمية من داخل البلدان الإسلامية. وفيما يلي الملامح الرئيسية لهذا الاقتراح:

١ - التركيز على القطاع الخاص باعتباره مصدر هام للأموال، من غير تجاهل أهمية القطاع العام، على أساس أنه مصدر للتمويل بين البلدان الإسلامية.

٢ - ضرورة الاعتماد على أساليب فعالة وموثوق بها لتعبئة الأموال ضمن إطار محلّل تحليلًا دقيقاً. وتقديم هذا الاقتراح للبنك الإسلامي للتنمية، يعد - بحد ذاته - تعبيراً عن هذه الضرورة، لأن البنك باعتباره مؤسسة دولية إسلامية لتمويل التنمية، في مركز يؤهله للقيام بهذه المهمة، ولتقديم «آلية» سليمة لتوجيه الأموال بين البلاد الإسلامية التي لديها فائض من جهة، وتلك التي تعاني من عجز من جهة أخرى.

٣ - تستخدم الأموال في مشاريع مجدية من الناحية الاستثمارية المحض. وبالتالي، تبقى مشاريع المنح والمساعدات المالية خارج حدود هذا الاقتراح.

٤ - ستأخذ عملية التوسط في توجيه الأموال بين البلدان الإسلامية ذات الفائض، والأخرى التي تعاني من عجز، شكلاً يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية الغراء بالنسبة لتعبئة الأموال واستخدامها.

٥ - والهدف الواضح للاقتراح هو التعاون في سبيل التنمية والمزيد من التعاون الاقتصادي بين البلاد الإسلامية.

مجموعة العمل:

قُدّم اقتراح سمو ولي عهد الأردن إلى ندوة مشكلات البحث في الاقتصاد الإسلامي التي عقدت في أثناء المؤتمر السنوي الخامس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، بالأردن في (١٤-١٧) شعبان ١٤٠٦هـ (٢٣-٢٦) أبريل/ نيسان ١٩٨٦م، واشتملت توصيات الندوة على تشكيل مجموعة لدراسة الوسائل والطرق اللازمة لوضع هذا الاقتراح موضع التنفيذ، وتتألف المجموعة من الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية رئيساً، وخمسة أعضاء،

هم: الدكتور عبدالله عمر نصيف، والدكتور عبدالعزيز كامل، والدكتور محمد الحبيب بلخوجة، والدكتور عبدالسلام العبادي، والدكتور راضي البدور.

وقام رئيس مجموعة العمل، الدكتور أحمد محمد علي، بتكليف فريق عمل من البنك الإسلامي للتنمية يضم البروفيسور كوركوت أوزال، والدكتور محمد الحناوي، والدكتور منذر قحف، مهمة إعداد مشروع ورقة عمل، لتقديمه إلى مجموعة العمل، وطلب من الدكتور عبدالسلام العبادي والدكتور راضي البدور التعاون مع فريق العمل هذا، في إعداد الصيغة النهائية لورقة العمل.

وتتألف ورقة العمل من قسمين، يناقش الأول منهما التمويل بين الدول الإسلامية، ووسائل تعبئة الأموال، وطرق وضعها في الاستثمار ضمن مشاريع التنمية في البلاد الإسلامية التي تعاني من العجز، وتتألف هذا القسم من أربعة أجزاء، تتناول قضايا الأموال العامة والخاصة المتاحة للاستثمار، والحوافز اللازمة لتعبئة الأموال الخاصة، والوسائل الممكنة لتعبئة الموارد، والخطط البديلة لربط الأموال بمشاريع التنمية في البلاد الإسلامية ذات العجز. ويناقش القسم الثاني المشكلات الرئيسية التي تواجهها عملية توجيه الأموال على مستوى البلاد الإسلامية. وهويتناول قضايا كفاءة الإدارة، والسيولة، والقدرة على التداول، وتوافر الثقة. وأخيراً تقدم الخاتمة مجموعة من التوصيات. وقد أضيف ملحق خاص بالجهود القائمة حالياً للبنك في هذا الصدد.

القسم الأول: التمويل بين الدول الإسلامية:

البرامج العامة والبرامج الخاصة:

يمكن تناول التمويل من حيث مصادر الأموال واستخدامها، ومصادر الأموال إما أن تأتي عن طريق القطاع العام، أو عن طريق القطاع الخاص، وكذلك الأمر في استخدامها، فهويتم في القطاع العام أو في القطاع الخاص. وتستلزم تعبئة الأموال الخاصة تركيزاً أكبر على الربحية، والأمان، وتطبيق معايير استثمارية محض في تحديد الأولويات واختيار المشاريع وتقييمها.

واتفاقية تأسيس البنك الإسلامي للتنمية واضحة بالنسبة للسماح بقبول الودائع، بغض النظر عن مصدرها أعماماً كان أم خاصاً (المادة ٨)، إضافة إلى أنه لا مانع من تمويل مشاريع القطاع الخاص طالما أن حكومة الدولة العضو التي تقام مثل هذه المشاريع فوق أراضيها لا تمنع في مثل هذا التمويل، (المادة ١٦) من اتفاقية التأسيس.

غير أن البنك - في الواقع - اتخذ اتجاهًا عامًا خلال السنوات العشر الأولى من عمره، إذ بلغ إجمالي الأموال الخاصة التي تمت تعبئتها بموجب برنامج الودائع الاستثمارية منذ بداية عام ١٤٠٠هـ وحتى نهاية عام ١٤٠٥هـ ٣٥٧ مليون دينار إسلامي، أي نحو ١٨,٣٪ من رأس المال المدفوع حتى نهاية ذي الحجة ١٤٠٥هـ. وبالتالي، فإن قيام البنك الإسلامي للتنمية بدور أكبر في اجتذاب الودائع والأموال الخاصة، قد يتطلب إدخال تطور كبير في السياسة والإجراءات والآلية التي يتبعها البنك لاستيعاب مثل هذا التوجه. أما إذا أُريد الاعتماد على الأموال العامة، فإن كل ما يحتاجه الأمر لتعزيز تدفق أموال القطاع العام عن طريق البنك، هو زيادة رأس المال المدفوع، أو إضافة برنامج لودائع الدول الأعضاء في العمليات الحالية للبنك.

وعند القيام بتطوير كبير في العمليات وطريقة التمويل، يجب توخي غاية الحيلة والحذر، ولا بد من اعتبار الخطوات الأولى تجريبية، بحيث يتم الاستمرار في العمل في ضوء دراسة نتائجها.

تعبئة الأموال من القطاع الخاص:

١ - تعتمد تعبئة أموال القطاع الخاص للتنمية على بضعة حوافز، أولها وأهمها العائد المتوقع. وتتقضي الربحية وجود إدارة كفؤ تقود عمليات التمويل كلها، خصوصاً عندما تكون هذه العمليات في نطاق الشريعة، حيث لا يسمح بالفائدة. وقد حرم الإسلام الفائدة لما فيها من ظلم يسببه إلقاء تبعات المشروع ومخاطره على المستثمر وحده، مع إعطاء الممول عائداً مضموناً، مهما كانت نتائج الاستثمار والمخاطر التي يتعرض لها. وبهذا التحريم للفائدة المؤكدة المترتبة للممول، يرفع النظام الإسلامي عبئاً كبيراً عن المستثمر، وينشط المشروعات والأفكار الجديدة.

ومن جهة أخرى، فإن فرض المشاركة بالمخاطر على الممول ومنعه من تحصيل ربح مضمون، يضطره إلى زيادة العناية بدراسة المشروعات التي تقدم إليه، واثقانه فن تقويمه لها وحسن الاختيار والمفاضلة بينها. وهذا الأسلوب في العمل التمويلي يحتاج إلى مهارات في تخصيص الموارد أكثر مما يحتاج إليه التمويل التقليدي. ومما يرتبط عضوياً بالربحية قضية الحوافز التي يمكن الحصول عليها من الدول المستفيدة، وهي تشمل على إعفاءات وتخفيضات ضريبية، وقواعد صرف ميسرة للعملات الأجنبية، وتحويل الأرباح ورؤوس الأموال وقبول التعامل في أدوات التمويل التي تصدر بموجب هذه البرامج في الأسواق المالية المحلية، الخ. ويتمين على البنك الإسلامي للتنمية - أو أية مؤسسة تمويل دولية تقوم بمثل هذه البرامج - أن يتفاوض مع الدول المستفيدة للحصول على حوافز تشجع أصحاب الأموال الخاصة في الإقدام على الاستثمار.

٢ - إن النص على سهولة تصفية استثمارات المراء، حافز كبير لاجتذاب الموارد الخاصة. وهنا يمكن للبنك الإسلامي للتنمية - كمؤسسة دولية - أن يؤدي دوراً كبيراً. ولا مناص من إقامة سوق إسلامية لتداول الأوراق المالية الإسلامية باختياره حلاً نهائياً لهذا الأمر بحيث يضمن نجاح هذه الأوراق وقبولها من المستثمرين في القطاع الخاص، وحتى تتم إقامة هذه السوق، فإن في وسع البنك تحمل هذه المسؤولية عن طريق عرضه قبول شراء شهادات التمويل بأسعار تحدد على أساس أدائها الفعلي، إضافة إلى السعي لقبول تداول هذه الأوراق في الأسواق المالية القائمة وفقاً لقواعد محددة.

٣ - ويعتبر تقديم بعض الضمانات عامل اجتذاب آخر للأموال الخاصة. ويمكن الاستفادة من فكرة ضمان الطرف الثالث لتوفير الضمانات ضمن حدود الشريعة، وتقوم هذه الفكرة على أن تقدم جهة مستقلة عن طرفي التعامل - الدولة أو أي صندوق تعاوني مستقل - الضمان اللازم لصاحب المال على مبدأ التبرع، والوعد الذي يصبح ملزماً عند المالكية إذا ترتب عليه ارتباط الموعد له بالتزامات ما كان يقدم عليها لولا الوعد. بيد أن هذا يقتضي صياغة دقيقة لأدوات التمويل، وربما اقتضى إنشاء مؤسسة ضمان خاصة، ووضع تعريفات دقيقة للمخاطر التي يمكن التأمين عليها،

ومدى التغطية التي يقدمها صندوق الضمان . ويمكن النظر كذلك في إنشاء نظام تأمين تعاوني للهدف ذاته .

وطبيعي أن قضية الحوافز هذه يجب أن لا تغطي على أهمية حماس الجماهير المسلمة في أنحاء العالم للاستثمار المربح ضمن حدود الشريعة ، ودعمها مشروعات التعاون بين البلدان الإسلامية ، خصوصاً أنه لا يوجد في السوق اليوم عدد كبير من مثل هذه الاستثمارات .

بدائل تعبئة الموارد :

وهناك ثلاث خطط متاحة للبنك بالنسبة لتعبئة الأموال من القطاع الخاص :

- ١ - الائتمان والتمويل الثنائي أو المتعدد الأطراف عن طريق تنشيط تمويل التجارة الخارجية و برامج أخرى ترمي إلى تعزيز المشاريع المشتركة بين الدول الأعضاء ، ويؤدي البنك دوراً هاماً في هذه العملية .
- ٢ - التعاون مع البنوك الإسلامية والبنوك التجارية الأخرى لاستثمار الأموال السائلة الفائضة والأموال التي في مرحلة الانتظار وتوجيهها إلى مشاريع التنمية .
- ٣ - إصدار أدوات وشهادات مالية يستطيع الجمهور شراؤها . وقد يحتاج الأمر إلى إيجاد مجموعة متنوعة كاملة من الأدوات المالية لتوفير المرونة والتنوع اللازمين والمناسبين لمختلف أنواع العملاء ، وذلك فيما لورغبنا في الوصول إلى جميع الموارد المحتملة . وقد اقترح الباحثون والمعاملون في ميدان التمويل الإسلامي أسماء شهادات مضاربة مؤقتة وذاتمة ، و برامج ودائع الاستثمار قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل ، ومختلف أنواع شهادات المشاركة في صناديق الاستثمار ، شهادات مشاركة مؤقتة وسندات مقارضة وغيرها . وقد قامت مؤسسات متعددة في أنحاء العالم الإسلامي بتنفيذ بعضها بدرجات مختلفة من القدرة على التداول ، وبأجال متفاوتة ، وشروط إطفاء مختلفة ، بعضها مخصص لاستثمارات معينة وبعضها عام لجميع نشاطات المؤسسة المصدرة .

ومن الواضح أن الفارق الأساسي بين هذه الشهادات والسندات وبين سندات

الاقراض الربوي، هو اعتماد أدوات التمويل الإسلامية على المشاركة بجميع مخاطر المشروع، وعدم القاء جميع تبعاته على طرف واحد هو المستثمر المباشر.

يتوقف اختيار شروط ومواصفات إصدارات معينة لشهادة من الشهادات، على الجهة التي تصدرها، ومقدرتها على الوصول إلى أنواع مختلفة من المستثمرين المحتملين، وظروف السوق، والقيود الحكومية، الخ. وعلى ضوء الخبرة الضئيلة التي جمعتها المؤسسات البنكية الإسلامية في هذا المجال حتى الآن، فإنه من الأفضل توخي الحذر، والبلد باصدار شهادة واحدة، مثل شهادة صندوق المضاربة المقترحة في أوساط البنك الإسلامي للتنمية، ومراقبة نتائجها وآثارها بدقة قبل القيام بأية خطوة أخرى.

ومن ناحية أخرى، فإن البرامج التي ترمي إلى تعزيز أنواع التعاون من أجل التنمية بين البلدان الإسلامية في قطاعات معينة، على أساس دعم الائتمان المتبادل بين الدول الأعضاء، مثل برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية، وبرنامج ضمان الصادرات، ومشروع اتحاد المقاصة للاعتمادات القصيرة الأجل والمتوسطة الأجل، سيكون لها أهمية كبرى في تشجيع التمويل الثنائي المباشر، وزيادة التعاون الدولي بين البلدان الإسلامية لتحقيق رخائها الاقتصادي.

لقد بدأ البنك العمل في هذه المشاريع بمبادرته الذاتية أحياناً، مثلما هي الحال في جهوده لاجتذاب المستثمرين من القطاع الخاص، وأحياناً بالتعاون مع مؤسسات تمويلية أخرى، مثل التعاون مع البنوك الإسلامية، وأحياناً بناء على طلب اللجنة الدائمة للتعاون التجاري والاقتصادي بين الدول الإسلامية (كومسيك)، التابعة لمنظمة المؤتمر الإسلامي، بالنسبة لتمويل التجارة الأطول أجلاً (وفي الملحق مزيد من التفاصيل حول جهد البنك في هذا المجال).

الأشكال البديلة للاستفادة من الأموال:

يعتبر توظيف الأموال في البلاد المستفيدة أهم المراحل في عملية التمويل، لأنه العامل الأهم في تحديد الربحية. إن الكفاءة والانتاجية هما مفتاح تحديد ربحية أي مشروع من المشاريع.

ومع ذلك، فإن أية مؤسسة دولية للتمويل تجد نفسها - بحكم طبيعتها - مقيدة عن القيام بالمشاريع بنفسها بطريقة مباشرة. لذلك تصبح مسألة اختيار المشاريع والشركاء أو الوكلاء المحليين إضافة إلى أنواع علاقات التمويل، بالغة الأهمية، خصوصاً إذا كان لا بد لسلوك هذه المؤسسة الدولية للتمويل من أن يتقيد ضمن مجموعتين من الحدود: المصالح الوطنية كما تحددها حكومات الدول الأعضاء من جهة، وتعاليم الشريعة الغراء من جهة أخرى.

وهناك ثلاثة بدائل أمام البنك بالنسبة لطريقته في العمل في الدول المستغنية:

١ - أن يعمل مباشرة مع وحدات النشاط الاقتصادي، مثل تقديم تسهيلات تمويلية للإنتاج وللمشركات التجارية الخاصة مباشرة، وذلك باستخدام طريقة أو أكثر من طرق التمويل التي تبيحها الشريعة، مثل المشاركة في رأس المال والتأجير والمضاربة... وغيرها، وذلك مع تأمين موافقة - أو عدم اعتراض - الحكومة المعنية على ذلك. ومن الممكن تقديم التمويل المباشر لمشاريع القطاع العام على الأسس الموافقة للشريعة نفسها. وعلى أية حال، فإنه يمكن أن تكون لذلك آثار سلبية في الناحية الهامة جداً، وهي ربحية الاستثمار، لأن بعض المشاريع ذات العائد القليل قد يكون لها أولوية من وجهة نظر القطاع العام، على أساس وجود عوامل لا يمكن قياسها على الفور، أو وجود عوامل غير اقتصادية لها أولوية.

٢ - استخدام البنوك الإسلامية المحلية وسطاء، بأن توضع فيها الأموال التي حصل عليها البنك الإسلامي للتنمية، لاستثمارها في عمليات على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وذلك على درجات متفاوتة من ترك حرية اختيار المشاريع لهذه المصارف. ولا بد من ملاحظة أن معظم البنوك الإسلامية تعاني من مشكلات زيادة السيولة (وهي مسألة مهمة، ويحثها يتطلب ورقة مستقلة) وأنها لا تتمتع بأية مزايا خاصة من حيث دعم البنك المركزي ومساندته. هذا إضافة إلى أن الكثير من الدول الإسلامية، التي قد تستفيد من البرنامج، ليس فيها بنوك إسلامية تعمل في أراضيها.

٣ - توجيه الأموال عن طريق المؤسسات الوطنية للتمويل التنموي على الأساس نفسه المذكور في البند (٢) أعلاه. ومن الواضح أن كثيراً من هذه المؤسسات لديها خبرة

في تمويل مشاريع التنمية، أكثر مما لدى البنك الإسلامية التي تأسست حديثاً. ولكن خبرتها بأنماط التمويل الإسلامي قليلة جداً، وهي - في معظم الحالات - مليئة بالاجراءات البيروقراطية الحكومية التي تؤثر على كفاءتها وفعاليتها.

ويتعين على البنك الإسلامي للتنمية - عند اختيار بدائل استثمار الأموال - أن يضع في الحسبان خبرته السابقة خلال السنوات العشر الماضية، وأن يحتفظ بدرجة كافية من المرونة تتيح له أن يتفاعل مع الظروف المعينة والمتغيرة للدول الأعضاء المستفيدة.

ومما ينبغي الاشارة إليه، أن التمويل المباشر للقطاع الخاص لم يحتل موقعاً بارزاً في التجربة العملية للبنك الإسلامي للتنمية منذ انشائه، فقد تمت ممارسة التمويل المباشر عن طريق المساهمة في رأس المال، والتأجير والمشاركة في الربح، والبيع الآجل.

وهناك أسباب عديدة تسهم في الصعوبات التي واجهها التمويل بالمشاركة، مثل ضعف البنية الأساسية الاجتماعية والاقتصادية في كثير من الدول المستفيدة، ونقص القدرات الفنية لاختراع دراسات جدوى كافية ومرضية، وصياغة وتنفيذ المشاريع وإدارتها بكفاءة، إضافة إلى الصعوبات الكامنة في إجراءات اختيار المشاريع، والمعايير التي تطبق في ذلك، وكذا الصعوبات المتعلقة بعدم توافر الخبرات في أنماط التمويل الإسلامي، ومشكلات مقاييس الربحية.

وقد واجهت طريقة التمويل بالمشاركة بالأرباح صعوبات مماثلة، إضافة إلى ضعف وضوح آلية عمل هذه الوسيلة من التمويل.

وبالنسبة للتأجير، ثبت أن المستفيدين في القطاع الخاص يواجهون عوائق بسبب الكلفة والصعوبات في تأمين شروط الضمان لعقد التأجير.

ولا بد من بحث هذه المشكلات بصورة متأنية، حتى يمكن تقديم الاقتراحات العملية لوضع الحلول المناسبة لها.

القسم الثاني : المشكلات الرئيسية في طريق تدفق الأموال بين الدول الإسلامية :

لا بد من معالجة ثلاث قضايا رئيسية بصورة مناسبة لتسهيل عملية تدفق الأموال الخاصة من البلدان ذات الفائض إلى البلدان ذات العجز، وهي الكفاءة الادارية، وسهولة الشهادات، ومصادقية مؤسسة الاصدار.

١ - كفاءة الادارة :

الكفاءة الادارية هامة جداً لنجاح مثل هذا البرنامج، لأن النقد السائل حساس جداً فيما يتعلق بالربحية. وعليه، فمن الضروري التركيز على الكفاءة في ادارة عملية تعبئة الأموال، عن طريق عرض شهادات مناسبة ذات توقعات جيدة، وكذلك في استثمار الأموال المعبأة وتشغيلها في مشاريع سليمة، يتم اختيارها بدقة وفق معايير محددة وبأدنى حد ممكن من البيروقراطية، وإن لم تكن ثمة ادارة مناسبة وكفؤ، فإن الهدف من تشغيل الأموال المتاحة ينهار ويفشل.

وربما كان فن استثمار الأموال بحاجة إلى آلية معينة تشبه ما يسمى بـ «مستودع مشاريع جاهزة»، حيث تحضر دائماً مشاريع أكثر من القدرة على التمويل، بحيث تتيح المرونة اللازمة لمديري الاستثمار، وتخفف طول مدة التوقف إلى أدنى حد. إضافة إلى ذلك، فإنه قد يعمين على المؤسسة التي تقوم بتعبئة الأموال أن تولي اهتماماً كافياً بتطوير نظام فعال لاعداد المشاريع، إذا أرادت تدفقاً سهلاً من المشاريع الجديدة الجيدة للتمويل.

ولا بد من الاهتمام بجانب آخر، وهو الحاجة إلى تطوير قدرات تنفيذية وإدارية ذات كفاءة عالية للمشاريع في البلدان المستفيدة. ومثل هذه القدرات من المعايير الهامة لنجاح أي برنامج لتدفق الأموال.

وربما كان على البنك الإسلامي للتنمية - على اعتباره أنه مرشح لتولي مسؤولية نقل الأموال الخاصة بين البلدان الإسلامية - أن يضع نظام حوافز وبرنامج تنشيط لتطوير

«مستودع للمشاريع» واعداد القدرات اللازمة لتهيئة المشروعات الاقتصادية وتنفيذها وإدارتها. وقد تشمل هذه الحوافز برنامجاً جيداً وهدافاً للمساعدة الفنية، وخطة تدريب لاعداد المشاريع وإدخال نظام المعاملة المميّزة للقدرات المحلية، وحوافز أخرى لتطوير قدرات إدارة المشاريع وتنفيذها.

إلى جانب ذلك، لا بد من إيجاد ظروف مناسبة للاستخدام المربح للأموال المؤقتة، مثل الأموال التي لم تستخدم بعد في المشاريع، بطريقة تضع حداً لتعطّل الأموال التي ينتظر استخدامها في مشاريع محتملة. وقد يقنع ذلك مؤسسات التمويل بالمساعدة في تطوير مجموعة من الموجودات المالية والشهادات الإسلامية السريعة التصفية والتسييل، وتأييد إدراجها في الأسواق المالية الموجودة في البلاد الإسلامية.

٢ - السيولة والقدرة على التداول:

يشتمل التحدي الكبير الذي يواجه المهارات والمواهب الذهنية للفكر الإسلامي في قضايا التمويل اليوم، في أن نجتمع بين أشياء لا تجمع عادة في ظل الاقتصاد الوضعي مثل: الرغبة في السيولة القائمة لدى الذين يملكون الأموال النقدية من جهة، وضرورة التزام هذه الأموال بأنشطة اقتصادية حقيقية (وليس نقدية محض) من جهة أخرى.

ولا شك في أن ما يقدمه الاقتصاد الوضعي من تحويل لعملية التمويل إلى علاقة نقدية بحتة، لا ارتباط لها بعملية الانتاج الحقيقية، وبالتالي فإن تقديم عائد ربوي مضمون للممول، والفاء عبء المخاطرة كله على المستثمر، ليس في الحقيقة حلاً لهذه المسألة، وإنما هو هروب من مواجهتها. ففضلاً عن اعتماد هذا الحل عن مبدأ العدالة، بعدم معادلاته للغنم الذي يحصل عليه مع الغرم الذي يتعرض له كل من طرفي التعاقد في العلاقة التمويلية، وما ينشأ عن ذلك من اضطراب لجراحة المستثمر على ابتكار الأفكار الجديدة ووضعها موضع التنفيذ في العملية الاستثمارية، وتقليل حرص الممول على دراسة كل جوانب المشروع المعروض عليه، وإتقان فن تقويم المشروعات والمقارنة بينها، فإن هذا الحل يفصل بين العملية التمويلية والعملية الانتاجية في الواقع الاقتصادي، ويتيح الفرصة لجنوح كثير من عمليات التمويل إلى استعمالات غير إنتاجية، أو صورية بحتة في بعض الأحيان.

وقد أوجد هذا التحدي تحريم الربا الذي يتضمن أنه ما لم يلتزم التمويل بأنشطة فعلية منتجة اقتصادياً، فلا يستحق أي مكافأة، وتقتصر عند ذلك عملية التمويل على أعمال البر والخير من خلال فكرة القرض الحسن.

وليست هذه في الواقع مشكلة جديدة، ولكن لتشجيع نقل الأموال بين الدول الإسلامية، كان من الضروري إيجاد حل معقول لها. وإلى أن يتم تأسيس سوق إسلامية ثانوية، حيث يمكن التعامل بالأدوات المالية الإسلامية، فإن البنك الإسلامي للتنمية هو أنسب مؤسسة في العالم الإسلامي تستطيع تقديم ضمانات السيولة لمالكي أدوات التمويل الإسلامية. وبموجب هذه الضمانات التي يصدرها، يستطيع حاملو الشهادات تحويلها إلى نقد بأسعار معلنة محددة. كذلك فإن الأمر يستدعي جهداً جماعياً من جانب البنوك الإسلامية كافة، بحيث يكون مناسباً لانشاء صندوق خاص أو مؤسسة لضمان تسهيل إصداراتها من هذه الشهادات.

إضافة إلى ذلك، لا بد من أن تكون هذه الوسائل قابلة للتداول، وأن تكون هناك محاولة جادة لقبولها في التعامل في الأسواق المالية بالدول الإسلامية، خصوصاً أن تداولها في هذه الأسواق هو البديل العملي الأمثل لتوفير سيولة الأدوات التمويلية الإسلامية المقترحة، ريثما تتم إقامة سوق إسلامية خاصة لتداولها.

٣ - المصدقية والضمانات:

ولعل أخطر عقبة في طريق تدفق الأموال بين البلدان الإسلامية، هي كراهية المجازفة التي يشتهر بها رأس المال الخاص. ولذلك تلعب المصدقية بمؤسسة الإصدار، والضمانات التي يمكن قبولها لتغطية المخاطر غير الاقتصادية بشكل خاص، دوراً أساسياً في قبول جمهور المستثمرين أية أداة مالية يتم إصدارها.

وربما كان لا بد من أن يرتبط أي إصدار بمشروع تأمين ضد الأخطار غير الاقتصادية. وعلاوة على ذلك، فقد تتطلب مشروعية مثل هذا الضمان من الناحية الإسلامية اللجوء إلى فكرة ضمان الطرف الثالث.

الخاتمة والتوصيات

لعل من الخير أن نضع بين أيدي المهتمين النتائج والتوصيات التالية :

١ - قضية التمويل بين البلدان الإسلامية قضية بالغة الأهمية ، ولا بد من أن نلقى اهتماماً رئيسياً من البنك الإسلامي للتنمية ، ومنظمة المؤتمر الإسلامي ، والمنظمات الإسلامية الأخرى . ولا بد من إعطاء الأولوية لتعبئة الموارد المالية من القطاع الخاص ، وتوجيهها إلى مشاريع التنمية في البلاد الإسلامية .

٢ - لا بد من دعوة البلاد الإسلامية المستفيدة إلى توفير حوافز كافية لجعل تدفق الموارد المالية مغرياً ، ويتعين كذلك على البلدان الإسلامية ذات الفائض أن تستحدث قواعد تجعل من الأفضل الاستثمار في البلاد الإسلامية الشقيقة ، مقارنة بالاستثمار خارج البلاد الإسلامية .

٣ - لا بد من وضع برنامج عمل دقيق تصاحبه خطة للتنفيذ ، بحيث يتألف محور هذا البرنامج من الآتي :

أ - دعم فكرة صندوق المضاربة وتنشيطها ، وهي الفكرة التي تبناها البنك الإسلامي للتنمية مؤخراً على اعتبار أنها خطوة أولى ، لتقديم شهادات عامة ومعينة (محددة بمشاريع خاصة) في المستقبل ، على أساس الخبرة المكتسبة في المحاولة الأولى .

ب - دعم برامج البنك للتمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية ، وتشجيع الصادرات على أساس أنها وسائل تهدف إلى تشجيع التمويل بين البلدان الأعضاء ، وتنشيط الدراسات القائمة حالياً لوضع هذه المشاريع موضع التنفيذ .

ج - القيام بدراسة الجدوى من إنشاء هيئة تمويل إسلامية للقطاع الخاص للتنمية ، للتخصص في نقل الأموال بين الدول الأعضاء تحقيقاً لأهداف التنمية .

٤ - تشجيع تأسيس بنوك إسلامية خاصة في البلدان الإسلامية التي لا يوجد فيها مثل هذه البنوك حتى الآن، ودعم التعاون بينها على المستوى الدولي، وقد تمثل البنوك الإسلامية بالنسبة للدول، الوكلاء المحليين الأساسيين للبنك الإسلامي للتنمية، في مسألة تدفق الأموال الخاصة في الدول الأعضاء.

٥ - دراسة السبل الممكنة لتشجيع تنمية الكفاءات الفنية المحلية في الدول الأعضاء، خصوصاً في مجال وضع المشاريع التنموية وتحضيرها ودراسة جدواها وتقييمها، وفي مجالات تنفيذها وإدارتها، مع الأخذ بعين الاعتبار أهمية برنامج التعاون الفني بين الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية وبرنامج التدريب لدى المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

٦ - القيام بدراسة جدوى تأسيس سوق إسلامية ثانوية، وإلى أن يتم إنشاء هذه السوق، يمكن اقتراح ما يأتي :

أ - يقبل البنك إعادة شراء الشهادات التي أصدرها، عند تقديمها له، بأسعار تعلن في فترات معقولة.

ب - يتفاوض البنك حول مسألة تسجيل شهاداته في الأسواق المالية في البلاد الإسلامية، لتسهيل سيولة هذه الشهادات.

ج - يتعاون البنك مع البنوك الإسلامية الأخرى في إعداد السياسات والوسائل التي تضمن تداول الشهادات التي تصدرها البنوك الإسلامية وسيولتها، لاستيعاب الأموال القصيرة الأجل والفاضة التي قد تتوافر لدى بعض البنوك الإسلامية، ولتلبية حاجات بعضها الآخر للأموال ذات الأجل القصير. ويعمل البنك - بالتعاون مع البنوك الإسلامية الأخرى - على إيجاد وسائل، ضمن حدود الشريعة، للاستخدام القصير الأجل للأموال. وقد تشمل هذه الوسائل دراسة إنشاء اتحاد مقاصدة لتدقيق الأموال ذات الأجل القصير بين البنوك الإسلامية.

٧ - دراسة التجربة الحالية لهناديق احتياطي ضمان الاستثمار في البنوك الإسلامية، وتبين مدى إمكان توسيعها لتشمل أكثر من بنك إسلامي واحد، مما يساعد في دعم انتقال الأموال بين البلدان الإسلامية.

٨ - وأخيراً، فإن تحقيق مثل هذه المهمة أمر شاق وضرووي، ولا بد من تجنيد المفكرين من الأمة بأسرها لإنجازه، وتوجيه اهتمام مراكز ومؤسسات ومعاهد البحث في الاقتصاد الإسلامي لدراسة هذه القضايا، واقتراح الحلول المناسبة لمعالجتها. وإن المنظمات الإسلامية، مثل منظمة المؤتمر الإسلامي، والمجمع الفقهي التابع لها، ورابطة العالم الإسلامي، والمنظمات الإسلامية الأخرى، مدعوة كلها للمساعدة في سبيل إنجاز هذه المهمة.

ملحق

جهود البنك الإسلامي في نقل الأموال بين البلاد الإسلامية

يولي البنك الإسلامي ثلاثة مجالات اقتصادية اهتماماً خاصاً ومكثفاً، وهي: تعبئة أموال القطاع الخاص، والتمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية، والتعاون مع البنوك الإسلامية.

أولاً: تعبئة الموارد:

واصل البنك الإسلامي للتنمية جهوده في تطوير مزيد من الوسائل والطرق لتعبئة الموارد لاحتياجات عمليات البنك في المستقبل، ويتم التركيز على ضرورة تنشيط الجهود المؤدية إلى تطوير أدوات تستند على أحكام الشريعة، بحيث يمكن وضعها في الغالب النهائي، وتجربتها في السوق قبيل الوقت الذي يحتاج فيه البنك لموارد إضافية. وقد تم تكوين فريق عمل من كبار المتخصصين الفنيين في البنك للقيام بهذه المهمة، وعقدت عدة ندوات وحلقات دراسية مع خبراء في الشريعة والاقتصاد والأسواق المالية، وتم الوصول إلى مفهوم لصيغة تجميع الأموال، تقوم على أساس استخدام أحد أشكال صناديق الاستثمار التي تلتزم في أعمالها بأحكام الشريعة الإسلامية.

ويهدف البنك، في استحداث هذه الصيغة، إلى تحقيق ثلاثة أمور:

- ١ - استخدامها وسيلة لتعبئة الموارد، وذلك بأن يحوّل البنك للشندوق بعض الاستثمارات المربحة (من مشروعات المساهمة في رأس المال، أو عمليات التأجير الناجحة في الوقت الحاضر، مع إمكان توسيع ذلك في المستقبل ليتضمن عمليات البيع بالتقسيط والتجارة الخارجية).
- ويحرر البنك - بذلك - موارده المالية، ليعيد استخدامها في عمليات أخرى، مما يوسع من نطاق عملياته التمويلية.

٢ - تمكين البنك من كسب خبرة في جميع نواحي إصدار شهادات التمويل المرتبطة بالصندوق، وتسويقها وإدراجها في السوق المالية، وإنشاء سوق ثانوية.

٣ - استخدام هذه الصيغة مستقبلاً في تمويل أنشطة جديدة للبنك، وتوسيع نطاق استثمارات البنك الإسلامي للتنمية، وتعزيز دوره في عملية التنمية في الدول الأعضاء. ويلاحظ أنه لا يتوقع - في المستقبل القريب - أن يكون أسلوب صندوق الاستثمار (Investment Trust) ممكناً، لأنه لن يكون قابلاً للتشغيل من دون وجود سوق مساعدة نشطة للتعامل بأسهمه. إضافة إلى ذلك، فإن إنشاء مثل هذه السوق يستغرق عدة سنوات. وفي الوقت الحاضر، يمكن أن يكون صندوق الوحدة (Unit Trust)، أو أي شكل آخر شبيه له بخصائصه الأساسية ويتوافق في الوقت نفسه مع أحكام الشريعة أكثر جدوى من وجهة نظر البنك.

وفي تأسيس صندوق الوحدة، اختار البنك فكرة إنشاء صندوق وحدة داخل البنك الإسلامي للتنمية. ومن أجل وضع برنامج للصندوق، أجرى البنك اتصالات مستمرة مع خبراء في مختلف الميادين، وظهرت - نتيجة ذلك - عدة قضايا أساسية، فيما يلي بعض هذه القضايا التي يبحثها البنك حالياً:

١ - إنشاء الصندوق داخل البنك بموجب المادة ٢٢ من اتفاقية التأسيس التي تخول البنك سلطة إنشاء صناديق خاصة، تعتبر جزءاً من البنك لتوسعة قاعدة موارده. ومن هنا، سوف يتمتع الصندوق بالمزايا والاعفاءات والحصانات كلها، شأنه في ذلك شأن تمتع البنك بها.

٢ - ينشأ الصندوق على أساس أنه وحدة حسابية منفصلة داخل البنك، ولا بد من أن تكون له سلطة امتلاك المقارات والتصرف فيها.

ووفقاً للشريعة الغراء، يتم إنشاء هذه الوحدة بموجب اتفاق تعاقدية بين الأطراف المعنية، التي قد توافق على فصل أعباء ومسؤوليات الصندوق عن أعباء ومسؤوليات المساهمين، (ومن بينهم البنك الإسلامي للتنمية).

٣ - في حالة حدوث خلاف، ينص على أن الشريعة هي القانون الذي سوف يطبق، وسوف تناط تسوية هذه المنازعات بمحكمين على علم واسع بالشريعة.

٤ - يجمع البنك - بصفته مضارباً - مهام مديري الصندوق وأمنائه، ويتم تناول جوانب هذه المسؤولية المزدوجة والإشارة إليها غير ما مرة في قواعد ولوائح الصندوق. ويتوقع أن يقوم البنك - في سبيل إدارة الصندوق بفعالية - بإنشاء هيئة استشارية من خبراء على مستوى دولي في مجالاتهم، بما في ذلك خبراء الاقتصاد وأسواق المال والشرية والقانون وغيرها.

٥ - تتألف موارد الصندوق من قيمة الشهادات التي يصدرها، ومن عوائد الأنشطة الاستثمارية للصندوق، وودائع مؤسسات التمويل، وموارد أخرى يقبلها الصندوق.

٦ - تكون الشهادات التي يصدرها الصندوق إما اسمية أو «صك» لحامله. ويتوقع أن تكون القيمة الاسمية لكل شهادة صغيرة، حتى يتمكن الصندوق من اجتذاب مدخرات صغار المستثمرين، إضافة إلى مدخرات المؤسسات الاستثمارية.

٧ - ويمكن - من حيث المبدأ - التعامل بكل شهادة بالسعر المحدد، إما في البورصات العادية التي أدرجت فيها، أو بالاتفاق المتبادل بين البائع والمشتري، بحيث لا ترقى به أية قيود. ومع ذلك، ووفقاً للشرية الإسلامية، لا يتم التعامل بأي سعر غير القيمة الاسمية للشهادة قبل تحويل قيمتها إلى أصول غير نقدية، وعلى هذا الأساس، وإلى أن يتم إدراج الشهادات في الأسواق المالية العادية، يعلن البنك الإسلامي للتنمية - بصفته مدير الصندوق - بعد اقفال الاكتاب ويده نشاط الصندوق، عن أسعار البيع والشراء للشهادات على فترات منتظمة، تحدد الأسعار فيها في ضوء دراسة الوضع الحالي للصندوق، وحالة العرض والطلب، ويعلن البنك - في كل مرة في نشرة الأسعار - استعدادة للشراء والبيع بهذه الأسعار، على ضوء السيولة النقدية المتوافرة لديه في ذلك الوقت، ويحدد مدة زمنية لذلك التعامل.

٨ - يقوم البنك بالنظر جدياً في مشروع تأمين لا يخالف أحكام الشريعة لحماية المستثمرين ضد الأخطار المختلفة.

ووفقاً لذلك، يقوم البنك بتطوير وتنفيذ مشروع ستم تجربته على نطاق ضيق في عدد من استثمارات البنك الحالية (مشاريع المشاركة في رأس المال ومشاريع تأجير السفن بصفة خاصة). فإذا نجحت التجربة، يمد نطاق المشروع إلى أن يشمل مشاريع أخرى

وأنماط تمويل أخرى. وفي النهاية، سوف يستخدم المشروع ليس من أجل إعادة الاستثمار بحسب، بل لتعبئة الموارد لمشاريع جديدة تقدم للبنك من أجل تمويلها.

ثانياً: مشروع التمويل الأطول أجلاً للتجارة:

أخذت الدول الأعضاء بمنظمة المؤتمر الإسلامي مؤخراً، تواجه حواجز مختلفة ضد دخول صادراتها إلى الدول الصناعية. وشعرت هذه الدول بالحاجة إلى وضع استراتيجيات لزيادة صادراتها. وتبين أن دعم التجارة بين هذه الدول طريقة ملائمة للتغلب على هذه المشكلة. وفي الدورة الأولى للجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري بين دول منظمة المؤتمر الإسلامي، وقد عقدت برئاسة فخامة الرئيس التركي، برزت توصية تدعو البنك الإسلامي للتنمية لاستضافة اجتماع مجموعة خبراء، كي تفحص - ضمن وسائل أخرى - إمكانية وضع برنامج للتمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية، على أسس من الشريعة الإسلامية، بحيث يعود بالنفع على الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي. وعقد الاجتماع بمقر البنك في مايو/ أيار من عام ١٩٨٥م، وأوصت مجموعة الخبراء ببدء برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية تحت إشراف البنك. والبرنامج المقترح جاء حصيلة لهذه الجهود كلها.

وفي الدورة الثانية للجنة الدائمة للتعاون، التي عقدت في مارس/ آذار من عام ١٩٨٦م، صدرت موافقة عامة على بدء هذا البرنامج، وقدمت توصيات اللجنة إلى مجلس المديرين التنفيذيين للبنك، الذي قدم بدوره توصياته لمجلس المحافظين. وقد وافق مجلس محافظي البنك - في اجتماعه السنوي العاشر المنعقد في ١٣ رجب عام ١٤٠٦هـ (٢٣ مارس/ آذار ١٩٨٦م) - على إنشاء البرنامج، وأصدر توجيهاته لمجلس المديرين التنفيذيين بوضع تفاصيل تنفيذه. وقامت إدارة البنك بأعداد خطوط التشغيل، وقواعد هذا البرنامج، والاطر العام لتنفيذه، وسوف تقوم اللجنة التنفيذية للبرنامج بوضع الاجراءات التفصيلية المحددة لتنفيذ البرنامج.

العلامح البارزة لطريقة العمل المقترحة للبرنامج:

١ - يكون هدف البرنامج تعزيز التجارة بين البلدان الإسلامية بالمواد غير التقليدية (مع

التركيز على الصادرات) والتي هي في المتوسط لا تتجاوز ١٠٪ من إجمالي قيمة الصادرات السنوية خلال فترة السنوات الثلاث السابقة، وسيشارك المشروع في تمويل جزئي - لفترات تتراوح بين ١٨ إلى ٦٠ شهراً - لصادرات المستفيدين، اعتماداً على نوع السلعة، ابتداء من المنتجات الأولية حتى السلع الرأسمالية.

٢ - يمكن لجميع الدول الأعضاء بمنظمة المؤتمر الإسلامي المشاركة في البرنامج، وتصبح الدولة مشاركة فيه باكتسابها بالحد الأدنى من المبالغ المطلوبة، وفق ما تحدده اللجنة التنفيذية للبرنامج، ويتم تعبئة الأموال للبرنامج عن طريق:

أ - المساهمة من البنك، ومن الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي المشاركة في البرنامج ومؤسساتها.

ب - الأموال التي يمكن استثمارها من الودائع، أو عن طريق بيع سندات مالية لأفراد ومؤسسات في الدول الأعضاء بمنظمة المؤتمر الإسلامي.

٣ - في يادى الأمر، يقصر البرنامج تمويله على التجارة الإقليمية بسلع وصادرات غير تقليدية، تعتبر - وفق العرف التجاري الدولي - مؤهلة للتمويل المتوسط الأجل. وتعد اللجنة التنفيذية للبرنامج قائمة بالسلع الصالحة للتمويل، وتوزعها على الهيئات الوطنية، ويتم فحص القائمة وتعديلها دورياً.

٤ - يقتصر التمويل الذي يقوم به المشروع على صادرات السلع التي يكون منشؤها الدولة العضو المصدرة. وقد حدد البرنامج القواعد اللازمة لتوافر هذا الشرط.

• - تحدد اللجنة التنفيذية للبرنامج حداً أقصى لفترات الدفع، مع أخذ طبيعة السلع وأسعارها والقيمة الإجمالية لعملية التصدير وهدفها العاجل بعين الاعتبار. وتبدأ فترة السداد من تاريخ السحب، وتنتهي بتاريخ استحقاق القسط الأخير. وتؤخذ في الاعتبار كذلك الشروط والممارسات السائدة حالياً في السوق الدولية، وذلك عند تحديد هذه المدة، وتقوم اللجنة التنفيذية بإبلاغ الحد الأقصى للدفع سراً للهيئات الوطنية، لتجنب الحاجة للتشاور المسبق في كل حالة.

٦ - يقتصر تمويل البرنامج على نسبة معينة من الصادرات، ويمكن للهيئة الدائمة أن تزيد

نسب التمويل إذا رأت أن ذلك مناسب، وللتكيف مع الظروف التي أوجدتها عوامل التنافس الحالية في السوق.

٧ - للبرنامج أن يشترك - إذا رأى ذلك مناسباً - مع مؤسسات تمويل إسلامية أخرى، لتمويل أية فجوات قد تطرأ بين قيمة الفاتورة للصادرات وبين مشاركة البرنامج التمويلية.

٨ - يحدد هامش ربح البنك - بموجب هذا البرنامج - وفق الحالة، وعن طريق المفاوضات، مع أخذ العوامل التالية في الاعتبار:

أ - ظروف السوق الدولية.

ب - الشروط التي يمكن تطبيقها على عمليات تمويل التجارة الأخرى للبنك.

ج - الظروف الاقتصادية للدولة العضو مقدمة الطلب.

يتوقع من كل دولة عضو مشاركة في البرنامج أن تعين وكالة وطنية، وأن تحدد وسيلة الاتصال الرسمية بالبنك، بحيث تخول الوكالة الوطنية سلطة النظر في جميع الطلبات المقدمة من تلك الدولة، ويتقدم المصدرون والمستوردون المحتملون بطلباتهم للبرنامج عن طريق الوكالات الوطنية التابعة لها.

وأخيراً، فقد وضعت قواعد البرنامج وفقاً للمادة ٢٢ من اتفاقية تأسيس البنك، وتمشى هذه القواعد أيضاً مع قرار مجلس المحافظين رقم ٤٠٦٤ في القاضي بالموافقة على تأسيس برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة في صورة صندوق خاص. وسوف يتخذ مجلس المديرين التنفيذيين القرار اللازم باصدار القواعد والنظم اللازمة لخروج البرنامج إلى حيز التنفيذ.

ثالثاً: التعاون مع البنوك الإسلامية الأخرى:

للبنك علاقات وثيقة مع البنوك الإسلامية الأخرى في سبيل خدمة الأهداف المشتركة، ويأخذ هذا التعاون عدة صور منها:

١ - تشجيع إنشاء بنوك إسلامية جديدة في الدول الأعضاء.

- ٢ - المشاركة في تمويل المشاريع ، والمساهمات المشتركة في رؤوس الأموال .
- ٣ - عقد اجتماعات دورية وغير دورية للتنسيق ، وتبادل الخبرة ، والتعاون على المستوى العملي .
- ومواصلة لجهوده في دعم التجارة بين الدول الأعضاء ، وبناء على طلب رؤساء عدد من البنوك الإسلامية ، فقد دعا البنك الإسلامي للتنمية مؤخراً ممثلين عن عدد من البنوك الإسلامية لاجتماع عقد بمقر البنك في جدة يوم ١٨ رمضان ١٤٠٦ هـ (الموافق ٢٦ مايو/ آيار ١٩٨٦م) وكان الغرض من الاجتماع مناقشة الوسائل والطرق البديلة للتنسيق بين البنك الإسلامي والبنوك الإسلامية الأخرى في تمويل التجارة بين الدول الإسلامية ، وقد أعد البنك - بالتشاور مع بيت المال الكويتي - ورقة عمل تتضمن عدة بدائل لهذا التعاون وهي :
- ١ - إشترك البنوك الإسلامية في برنامج ودائع استثمار البنك للتمويل المتوسط والأطول أجلاً للتجارة .
- ٢ - اشترك البنوك الإسلامية في مشروع التمويل الأطول أجلاً للتجارة ، وهو ما يجري تنفيذه حالياً .
- ٣ - انشاء حافظة - صندوق خاص - أو حساب بين البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى ، للتمويل المتوسط الأجل والأطول أجلاً للتجارة .
- ٤ - التمويل المشترك المباشر في التجارة الخارجية بين البنك والبنوك الإسلامية .
- ٥ - انشاء شركة استثمار للتعامل بالتجارة الخارجية .

وقد نوقشت هذه البدائل في الاجتماع ، واتخذت بشأنها القرارات التالية :

- ١ - الاستفادة الكاملة من ترتيبات التمويل المشترك المتاحة في البنك ، وتحقيق هذا الهدف ، شمر ممثلو البنوك بالحاجة إلى أن يضع البنك الإسلامي للتنمية - بالتعاون مع البنوك الإسلامية الأخرى - الأطر الواضحة والتوجيهات التي تساعد على التنفيذ .
- ٢ - تأسيس حافظة خاصة للتجارة الخارجية بين الدول الإسلامية ، ويشارك البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى في هذه الحافظة ، ويكون لها استقلال مالي . وارتأى المشتركون أنه لا بد من الاستفادة من نتائج دراسة في الأدوات المالية

الإسلامية، قدمها البنك للاجتماع السنوي السابع للبنوك الإسلامية في عمان يوم ١١ رجب ١٤٠٦ هـ (الموافق ٢١ مارس / آذار ١٩٨٦م).

٣ - يُجري البنك دراسة في امكانية تأسيس شركة استثمار للتجارة، أو بنك يتخصص بتمويل التجارة الخارجية بين البلاد الإسلامية. وسوف ينفذ هذا الأمر عند اتمام الدراستين السابقتين فقط، واتخاذ الاجراءات الخاصة بتنفيذها.

ولتنفيذ هذه القرارات، أنشأ المشاركون لجنة متابعة تضم عدداً من ممثلي البنوك الإسلامية، وقد بدأ البنك من جانبه بتنفيذ هذه القرارات، وأسس مجموعة عمل داخلية، مهمتها إعداد تقرير حول القرار الأول الخاص بالتمويل المشترك، ويجري إعداد التقرير حالياً واعتماده في البنك. إضافة إلى ذلك، فقد تم انشاء فريق عمل يضم عدداً من ممثلي البنك، وخبراء في الشريعة والاقتصاد والأسواق المالية - من خارج البنك - لاعداد دراسة حول إنشاء حافظة استثمار، واجتمع الخبراء وبعض ممثلي لجنة المتابعة في مقر البنك الإسلامي للتنمية يوم ١٧-١٨ شوال ١٤٠٦ هـ الموافق (٢٤-٢٥ يونيو/ حزيران ١٩٨٦م) وقد تم وضع قواعد عامة لحافظة الاستثمار، وخطة عمل للمستقبل.

أسماء الأعضاء المشاركين
في ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية:
الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات:

أولاً: كتاب البحوث:

أ - من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

١ - الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي
كلية الحقوق - جامعة الزقازيق/
جمهورية مصر العربية.

العنوان الشخصي:

١٠٦ شارع عبدالعزيز فهمي - مصر
الجديدة/ القاهرة - جمهورية مصر
العربية.

Dr. Ausaf Ahmad

٢ - الدكتور أوصاف أحمد

Islamic Research and Training Inst-
tute/ Islamic Development Bank
P.O.Box: 9201 Jeddah 21413 -
Saudi Arabia.
Telex: 401407, 401137 ISDB SJ

كلية التجارة (فرع البنات) - جامعة
الأزهر/ القاهرة - جمهورية مصر
العربية.

٣ - الدكتور حاتم القرناشوي

Telex: 92558 AICHT UN

٤ - الدكتور عبدالستار أبو غدة

مقرر الموسوعة الفقهية بوزارة الأوقاف/
ص.ب (٣٧١٩) - الصفاة ، دولة
الكويت.

٥ - الدكتور محمد عبدالحليم عمر

كلية التجارة - جامعة الأزهر - القاهرة/
جمهورية مصر العربية.

Telex: 22782 PBNZA UN

ب - من داخل الأردن:

٦ - الدكتور راضي البدور

مدير دائرة العلوم المصرفية والمالية/
كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة
اليرموك، إربد - الأردن.

ثانياً: المناقشون:

أ - من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

Dr. Tariq Hassan
c/o Legal Department
International Fund for Agricultural
Development
107 Via del Serafico
00142 Rome
Italy.

٧ - الدكتور طارق حسن

Dr. M. A. Mannan
Islamic Research and Training
Institute/ Islamic Development Bank
P.O.Box: 9201 Jeddah 21413
Saudi Arabia.
Telex: 401407, 401137 ISDB SJ

٨ - الدكتور محمد عبدالمنان

البنك الإسلامي للتنمية - ص.ب

٩ - الدكتور منذر قحف

(٩٢٠١) - جلة ٢١٤١٣ / المملكة

العربية السعودية.

Telex: 401137, 401407 ISDB SJ

Mr. Nawazish Ali Zaidi
Executive Vice President
Islamic Banking Division
United Bank Ltd.
H.O., I.I. Chundrigar Road
P.O.Box: 4306 Karachi - Pakistan.

١٠- السيد نوازيش علي زيدي

ب - من داخل الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

رئيس مجلس أمناء المركز الاستشاري
العربي / ص.ب (٩٢٦٥٥٠) عمان -
الأردن.

١١- الدكتور تيسير عبد الجابر

Telex: 23046 IPPF JO.

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية - الجامعة
الأردنية / عمان - الأردن.

١٢- الدكتور عبد خرايشة

وكيل وزارة الأوقاف والشؤون
والمقدسات الإسلامية / عمان - الأردن.

١٣- الدكتور عبد السلام العبادي

كلية الشريعة - الجامعة الأردنية / عمان -
الأردن.

١٤- الدكتور ماجد أبو رحية

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية - الجامعة
الأردنية / عمان - الأردن.

١٥- الدكتور محمود سالم شحادة

المدير العام لسوق عمان المالي /
ص.ب (٨٨٠٢) عمان - الأردن.

١٦- الدكتور هاشم الصباغ

ثالثاً: كتاب الدراسات التطبيقية:

أ - من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

١٧- السيد ايرك ترول شولتز Mr. Eric Trolle Schultz

Associate Professor
Department of Management
Odense University
Campusvej 55
DK 5230 Odense M
Denmark.

١٨- الدكتور سامي حمود المدير العام لبنك البركة الإسلامي

للاستثمار/ ص.ب (١٨٨٢) المنامة -
دولة البحرين.

Telex: 8994 BARAKA BN.

١٩- الدكتور شوقي إسماعيل شحاتة المستشار المالي لبنك فيصل الإسلامي

المصري/ ١١١٣ كورنيش النيل -
القاهرة، جمهورية مصر العربية.

Telex: 22952 FBANK UN.

٢٠- الدكتور م. فهم خان Dr. M. Fahim Khan

Director
School of Economics
International Institute of Islamic
Economics
International Islamic University

P.O.Box: 1687 Islamabad - Pakistan
Telex: 54068 IIU PK

ب - من داخل الأردن:

٢١- السيد موسى شحاتة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني/

ص.ب (٩٢٦٢٢٥) عمان - الأردن.

Telex: 21125, 23993

رابعاً: الأعضاء المشاركون:

أ - من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

٢٢- الدكتور أحمد أوزل
عضو هيئة التحقيق العلمي بمقر
الموسوعة الإسلامية / استانبول،
الجمهورية التركية.

Dr. Ahmad Ozel
Türkiye Diyanet Vakfı
İslam Ansiklopedisi
Genel Mudurluğu
Kısıklı Cad. No. 7
Uskudar - İstanbul - Türkiye.

٢٣- الدكتور أحمد صديقي الدجاني
منزل ٩٩ شارع السباق - شقة ٩٤،
هيليوپوليس، مصر الجديدة - القاهرة،
جمهورية مصر العربية.

Telex: 22140 EMAN UN.

٢٤- السيد أحمد كورطاش
المدير العام للموسوعة الإسلامية /
استانبول، الجمهورية التركية.

Mr. Ahmet Gurtas
Türkiye Diyanet Vakfı
İslam Ansiklopedisi
Genel Mudurluğu
Kısıklı Cad. No. 7
Uskudar - İstanbul - Türkiye

٢٥- الدكتور أحمد محمد علي
رئيس البنك الإسلامي للتنمية / ص.ب.
(٥٩٢٥) - جدة ٢١٤٣٢، المملكة
العربية السعودية

Telex: 401137 ISDB SJ.

٢٦- الدكتور أحمد محمود صبحي

خلف ١١ شارع قرداجي رشدي - رمل
اسكندرية - الاسكندرية، جمهورية
مصر العربية.

٢٧- الدكتور إسماعيل باليتش

Dr. Smail Balic
A - 2261 Zwerndorf (near Vienna)
Hauptstrasse 122
Austria.

٢٨- القاضي إسماعيل بن علي الأكوع

رئيس الهيئة العامة للأثار وفود الكتب/
ص.ب (٢٢٧) - صنعاء، الجمهورية
العربية اليمنية.

٢٩- الحاج الله شكور بن همت
باشازاده

رئيس الادارة الدينية لمسلمي ما وراء
القفقاز/ ٧ شارع ميرزة فتح علي،
بأكوبا، الاتحاد السوفيتي.

Al-Haj Allah Shakur Bin Hematt
Bashazada
Merza Fattah Ali Street 7
Baku 1. U.S.S.R.

٣٠- السيد بدر الدين و.ل.حي

ص.ب (١١١٤) - جدة ٢١٤٣١،
المملكة العربية السعودية.

Telex: 401061 SINOC SJ.

٣١- الحاج بصر بن الحاج أبو بكر

قسم الدعوة والتبليغ بوزارة الشؤون
الدينية/ دار السلام - سلطنة بروناي

Haji Besar Bin Haji Abu Bakar
Senior Religious Officer
Ministry of Religious Affairs
Brunei - Darussalam
Telex: 2597 PHEUB BU.

٣٢- الدكتور جلال شوقي

عميد كلية الهندسة - جامعة قطر/

ص.ب (٢٧١٣) - الدوحة، دولة قطر.

Telex: 4630 UNVSTY DH.

دار الآثار الإسلامية / متحف الكويت
الوطني / ص.ب (١٩٣) - الصفاة،
دولة الكويت.

Telex: 44450 KNM KT.

مدير مجمع المعارف الإسلامية/
المنصورة - لاهور ١٨، جمهورية
باكستان الإسلامية.

Mr. Khalil Ahmad Al-Hamdi
Director of Islamic Research
Academy
Mansoorah, Lahore - 18
Pakistan
Telex: 44545 ISLAM PK.

قسم التاريخ الاقتصادي - كلية
الاقتصاد / جامعة استانبول - بايزيد -
استانبول، الجمهورية التركية.

Dr. Khalil Sahill Oglu
Iktisat Tarihi Bolumu - Iktisat Faku-
ltesi -
Istanbul Universitesi
Beyazit Meydani
Istanbul - Turkiye.

Prof. Khurshid Ahmad
Chairman
Institute of Policy Studies
3-56 Shalimar 6-4
Islamabad - Pakistan
Telex: 5771 IPS PK.

٣٣- سمو الشيخة حصة الصباح

٣٤- الشيخ خليل الحامدي

٣٥- الدكتور خليل ساحلي أوغلو

٣٦- الأستاذ خورشيد أحمد

٣٧- الأستاذ داود كاوان

Mr. David Cowan
24 Montagu Mews South
London W1H 1TE
United Kingdom.

٣٨- الدكتور رضوان السيد

المعهد العالي للدراسات الإسلامية/
مدرسة أبو بكر الصديق سابقاً - بيروت،
الجمهورية اللبنانية.

٣٩- الأستاذ رضوان ليولين روي

Prof. Liu Linrui
Room 202 Building 42
Zhong Guanyuan
Beijing University
Beijing - China.

٤٠- الدكتور زيد عبدالمحسن الحسين

المدير العام لمركز الملك فيصل
للبحوث والدراسات الإسلامية/ ص.ب
(٥١٠٤٩) - الرياض ١١٥٤٣،
المملكة العربية السعودية.

Telex: 405470 HADARA SJ.

٤١- الدكتور سيد مقبول أحمد

Prof. Sayyid Maqbul Ahmad
c/o Centre of West Asian
Studies
Aligarh Muslim University
Aligarh, U. P. India.

٤٢- الدكتور شمس الدين خان

رئيس الادارة الدينية لمسلمي آسيا
الوسطى وقازاقستان/ شارع حمزة ١٠٣-
طشقند ٥٥، الاتحاد السوفيتي.

Dr. Shamsudin Babakhanof
Chairman of Muslim Religious
Board for Central Asia and Kazak-
hstan
103 Hamza Street, 55 Tashkent
U.S.S.R.

٤٣- الدكتور صالح بن أحمد الصرافي

مكتب المستشار الخاص لجلالة
السلطان قابوس للشؤون الدينية
والتاريخية / مسقط، سلطنة عُمان.

٤٤- الدكتور صالح أحمد العلي

رئيس المجمع العلمي العراقي /
ص.ب (٤٠٢٣) - الوزيرية - بغداد،
الجمهورية العراقية.

Telex: 2571 SILMIRAQ IK.

٤٥- الدكتور طه جابر العلواني

رئيس المعهد العالمي للفكر الإسلامي -
واشنطن.

Dr. Taha Jabir El-Alwani
President
International Institute of Islamic
Thought
P.O.Box: 669,555 Grove Street,
Herndon, VA 22070
U.S.A.
Telex: 901153 IIIT WASH.

٤٦- الدكتور ظفر إسحق الأنصاري

عميد كلية الشريعة والقانون بالنيابة /
الجامعة الإسلامية العالمية - إسلام
آباد، جمهورية باكستان الإسلامية.

Dr. Zafar Ishaq Ansari
Acting Dean
Faculty of Shariah and Law
International Islamic University
P.O.Box: 1243 Islamabad
Pakistan
Telex: 54068 IIU PK.

كلية الآداب/ جامعة محمد الخامس -
الرباط، المملكة المغربية.

العنوان الشخصي:

ص.ب (٣٩٩) - الرباط، المملكة
المغربية.

أستاذ في قسم الجغرافيا - كلية الآداب
جامعة دمشق، الجمهورية العربية
السورية.

Telex: 419150 BOOTH SY.

وكيل رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون
الدينية/ ص.ب (٢٣٢) - الدوحة، دولة
قطر.

Telex: 5115 SHARIA DH.

Prof. Abderrahman Medina
C/rey Heredia No. 28
14003 Cordoba
Spain.

رئيس اتحاد المتطوعين للثروة والثقافة
الإسلامية/ دكار - جمهورية السنغال.

Mr. Abdaulaya Ba
Usine Prac Praceille No. 2430
Dakar - Senegal.

مكتب المستشار الخاص لجلالة
السلطان قابوس للشؤون الدينية
والتاريخية - مسقط، سلطنة عُمان.

Prof. Abdul Majid Mackeen
24, Lorong Kemaris Dua

٤٧- الدكتور عباس الجراري

٤٨- الدكتور عبدالرحمن حميدة

٤٩- الشيخ عبدالرحمن بن عبدالله
المحمود

٥٠- الأستاذ عبدالرحمن مدينة

٥١- السيد عبدالله باه

٥٢- الأستاذ عبدالله سلطان المحروقي

٥٣- الدكتور عبدالمجيد مكين

Bukit Bandar Raya
Bangsar, 59100 Kuala Lumpur
Malaysia
Telex: 90600 PUBKL MA.

٤٠ شارع صالح حقي / مصر الجديدة
القاهرة، جمهورية مصر العربية.

مجمع اللغة العربية / ص.ب (٣٢٧)
دمشق، الجمهورية العربية السورية.

مدير مركز صالح عبدالله كامل للأبحاث
والدراسات التجارية الإسلامية - جامعة
الأزهر - القاهرة، جمهورية مصر
العربية.

Telex: 22782 PBNZA UN.

المدير العام للمؤسسة الإسلامية للعلوم
والتكنولوجيا والتنمية - ص.ب (٩٨٣٣)
جدة، المملكة العربية السعودية.

Telex: 604081 IFSTAD SJ.

مركز الفن الحي لمدينة تونس/البليدير-
تونس، الجمهورية التونسية.

رئيس جامعة الأمير عبدالقادر للعلوم
الإسلامية - قسنطينة، الجمهورية
الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

Dr. Ammar Al-Talbi
Recteur
Université des Sciences
Islamique Emir Abdelkader,

٥٤- الدكتور عبدالمنعم أحمد النمر

٥٥- الدكتور عدنان الخطيب

٥٦- الدكتور عزت الشيخ

٥٧- الدكتور علي الكتاني

٥٨- الدكتور علي اللواتي

٥٩- الدكتور عمار الطالبي

Constantine
Algerie.
Telex: 92954 USIEA DZ.

تمارة - الهريرة - الرباط، المملكة
المغربية.

سفير جمهورية جامبيا لدى المملكة
العربية السعودية / ص.ب (٩٤٣٢٢) -
الرياض ١١٦٩٣، المملكة العربية
السعودية.

Telex: 406767 GAMEXT SJ.

جريدة الأهرام - شارع الجلاء - القاهرة،
جمهورية مصر العربية.

Telex: 92001 AHRAM UN.

مدير المركز الدولي للدراسات والبحوث
السكانية / جامعة الأزهر - ص.ب
(١٨٩٤) القاهرة، جمهورية مصر
العربية.

Telex: 92615 JASMN UN.

Dr. Majid Khadduri
4454 Tindall St., N.W.
Washington, D.C. 20016
U.S.A.

Dr. Mohammad Aslam Niaz
Head, Training Division
Islamic Research and Training Insti-
tute
Islamic Development Bank

٦٠- الأستاذ عمر بهاء الدين الأميري

٦١- الدكتور عمر جواه

٦٢- السيد فهمي هويدي

٦٣- الدكتور فؤاد الحفناوي

٦٤- الدكتور مجيد خلدوري

٦٥- الدكتور محمد اسلام نياز

P.O.Box: 9201 Jeddah 21413
Saudi Arabia.
Telex: 401137 ISDB SJ.

Dr. Mehmet Ergin
Deputy Secretary General
for Planning and Coordination
221 Ataturk Bulvari
Kavaklıdere - Ankara
Türkiye.

٦٦- الدكتور محمد أيرقن

الأمين العام لمجمع الفقه الإسلامي /
ص.ب (١٣٧١٩) جلد ٢١٤١٤،
المملكة العربية السعودية.

٦٧- الدكتور محمد الحبيب ابن
الفوجة

وزير الشؤون الدينية / سلطنة بروناي،
دار السلام.

٦٨- السيد داتو الحاج محمد زين بن
الحاج سرودين

Y. B. Pehin Dato Haj Mohd. Zain
Sarwudin
Minister of Religious Affairs
Brunei - Darussalam
Telex: 2597 PHEUB BU.

رئيس قسم الفقه الإسلامي ومذاهبه /
كلية الشريعة - جامعة دمشق،
الجمهورية العربية السورية.

٦٩- الدكتور محمد سعيد رمضان
البوطي

مدير معهد البحوث والدراسات العربية /
المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم -
١ شارع السطلمبات - جاردن سيتي -
القاهرة، جمهورية مصر العربية.

٧٠- الدكتور محمد صفى الدين أبو
المرز

Telex: 92642 ALCSO UN.

٧١- الشيخ محمد الغزالي

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم
الإسلامية / قسنطينة، الجمهورية
الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

Al-Sheikh Muhammad Al-Ghazali
Universite des Sciences
Islamique Emir Abdelkader,
Constantine - Algerie.
Telex: 92954 USIEA DZ.

٧٢- الدكتور محمد عبد القادر بافقيه

ص.ب (٥٣٦٦) - المعلا - عدن،
جمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية

P.O.Box: 5366
Mualla, Aden
P.D.R of Yemen.

٧٣- الدكتور محمد كامل محمود

رئيس أكاديمية البحث العلمي
والتكنولوجيا / ١٠١ شارع قصر العيني -
القاهرة، جمهورية مصر العربية

Telex: 93069 ASRT UN.

٧٤- الشيخ محمد المختار السلامي

مفتي الجمهورية التونسية، الجمهورية
التونسية.

Telex: 4530 PMCAB TN.

٧٥- الدكتور محمد معروف الدواليبي

ص.ب (٨٣٨٣) - الرياض ١١٤٨٢،
المملكة العربية السعودية.

Telex: 400204 BCGCO SJ.

٧٦- الدكتور محمد هشام الخياط

منظمة الصحة العالمية / ص.ب
(١٥١٧) - الاسكندرية، جمهورية مصر
العربية.

٧٧- الدكتور محمد يوسف نجم
أستاذ في الجامعة الأمريكية - بيروت،
الجمهورية اللبنانية.

Telex: 20880 BEXPR LE.

٧٨- السيد داتو الحاج مختار ابن الحاج
أحمد
سفير ماليزيا لدى المملكة العربية
السعودية/ ص.ب (٩٤٣٣٥) - الرياض
١١٦٩٣، المملكة العربية السعودية.

٧٩- الدكتور مدثر عبدالرحيم الطيب
رئيس شعبة العلوم السياسية/ كلية
الدراسات الاقتصادية والاجتماعية -
جامعة الخرطوم/ ص.ب (٣٢١) -
الخرطوم، جمهورية السودان
الديمقراطية.

٨٠- الدكتور مهدي محقق
Dr. M. Mohaghegh
McGill Institute of Islamic Studies
Tehran Branch
38 M. Labbafi Nejad St.
Amir - Akram, Vail-Asr Ave.
P.O.Box: 13-145-133
Tehran - Iran.

٨١- الدكتور هشام جميعط
٢٥ نهج المغرب - المرسي - تونس،
الجمهورية التونسية.

٨٢- الدكتور وهبة الزحيلي
رئيس قسم الشريعة كلية الشريعة
والقانون - جامعة الامارات العربية
المتحدة/ ص.ب (١٥٥٥١) - العين،
دولة الامارات العربية المتحدة.

Telex: 33521 JAMEAH EM.

٨٣- الدكتور يوسف عز الدين
عميد الدراسات العليا والبحوث والنشر

العلمي - جامعة الامارات العربية
المتحدة/ ص.ب (١٥٥٥١) - العين،
دولة الامارات العربية المتحدة.

Telex: 33521 JAMEAH EM.

ب - من داخل الأردن (حسب
الترتيب الهجائي):

٨٤- الدكتور إبراهيم زيد الكيلاني
عميد كلية الشريعة - الجامعة الأردنية/
عمّان - الأردن.

٨٥- الدكتور إحسان عباس
عمادة البحث العلمي - الجامعة
الأردنية/ عمّان - الأردن.

٨٦- الأستاذ أحمد العتاني
ص.ب (٩٢٥٨١٩)، عمّان - الأردن.

٨٧- الأستاذ أكرم زعيتر
رئيس اللجنة الملكية لشؤون القدس،
وعضو مجلس الأعيان الأردني/ ص.ب
(٩٥٠٣٦١)، عمّان - الأردن.

٨٨- الدكتور أحمد هليل
مدير الوعظ والارشاد في وزارة الأوقاف
والشؤون والمقدسات الإسلامية، عمّان
- الأردن.

٨٩- الدكتورة أميمة الدهان
كلية الاقتصاد والعلوم الادارية/ الجامعة
الأردنية، عمّان - الأردن.

٩٠- الأستاذ جميل بركات
ص.ب (٢٠٣٦)، عمّان - الأردن.

٩١- الدكتور زكريا القضاة
مركز الدراسات الإسلامية/ جامعة
اليرموك، إربد - الأردن.

- ٩٢- الشيخ عبد الحميد السائح
رئيس المجلس الوطني الفلسطيني،
عمّان - الأردن.
- ٩٣- الدكتور عبدالعزيز الخياط
وزير الأوقاف والشؤون والمقدسات
الإسلامية، عمّان - الأردن.
- ٩٤- الدكتور عبدالعزيز الدوري
أستاذ التاريخ بكلية الآداب - الجامعة
الأردنية، عمّان - الأردن.
- ٩٥- الدكتور عبد الكريم خليفة
رئيس مجمع اللغة العربية الأردني،
ورئيس قسم اللغة العربية / الجامعة
الأردنية، عمّان - الأردن.
- ٩٦- الدكتور عبد الكريم غرابية
عميد كلية الآداب - الجامعة الأردنية،
عمّان - الأردن.
- ٩٧- السيد عبد اللطيف الصبحي
أمين عام مجلس المنظمات الإسلامية،
عمّان - الأردن.
- ٩٨- الشيخ عز الدين الخطيب التميمي
المفتي العام للمملكة الأردنية
الهاشمية، عمّان - الأردن.
- ٩٩- الدكتور علي الفقير
باحث في المجمع الملكي لبحوث
الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)،
عمّان - الأردن.
- ١٠٠- الأستاذ قيس ظبيان
رئيس المكتب التنفيذي للمؤتمر
الإسلامي العام لبيت المقدس / ص.ب
(٢٠٧٤)، عمّان - الأردن.
- ١٠١- الأستاذ كامل الشريف.

- ١٠٢- الأستاذ محمد أبو حسان
ص.ب (٩٢٦٧٤٥)، عمّان - الأردن.
- ١٠٣- الشيخ محمد إبراهيم شقرة
مدير الحرم القلبي بوزارة الأوقاف
والشؤون والمقدسات الإسلامية، عمّان -
الأردن.
- ١٠٤- الدكتور محمد عديّات
كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية - الجامعة
الأردنية، عمّان - الأردن.
- ١٠٥- الأستاذ مصطفى الزرقا
محاضر متفرغ في كلية الشريعة -
الجامعة الأردنية، عمّان - الأردن.
- ١٠٦- الأستاذ موسى الغول
باحث في المجمع الملكي لبحوث
الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)،
عمّان - الأردن.
- ١٠٧- الدكتور ناصر الدين الأسد
رئيس المجمع الملكي لبحوث الحضارة
الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، وزير
التعليم العالي - ص.ب (٩٥٠٣٩١)،
عمّان - الأردن.
- ١٠٨- الدكتور ياسين درادكة
كلية الشريعة - الجامعة الأردنية، عمّان
- الأردن.

المحتويات

الصفحة

٣	- المقدمة
	- كلمة حضرة صاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي العهد المعظم في
٧	افتتاح الندوة
	- كلمة معالي الدكتور أحمد محمد علي رئيس البنك الإسلامي للتنمية في
١١	افتتاح الندوة
	- البحث الأول: الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة في المجتمع
١٧	المعاصر/ الدكتور عبدالستار أبو غدة
٤٤	- المعلقان: (١) الدكتور منلر قحف
٥٤	(٢) الدكتور عبدالسلام العبادي
٥٨	- المناقشات
	- البحث الثاني: اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح: المفاهيم والقضايا
٦٥	النظرية/ الدكتور راضي البدور
١١٦	- المعلقان: (١) الدكتور محمد عبد المنان
١٢٣	(٢) الدكتور محمود سالم شحادة
١٢٥	- المناقشات
	- البحث الثالث: الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في
	النظام المصرفي الإسلامي : أدلة عملية من البنوك الإسلامية /
١٢٩	الدكتور أوصاف أحمد
١٥٩	- المعلقان: (١) الدكتور عبد عبدالحميد خراشة
١٦٤	(٢) الدكتور هاشم الصباغ
١٦٨	- المناقشات
	- البحث الرابع: التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي
١٧٥	الإسلامي/ الدكتور محمد عبدالحليم عمر

- المعلقان: (١) السيد نوازش علي زندي ٢٢٩
- (٢) الدكتور تيسير عبد الجابر ٢٣٤
- المناقشات ٢٣٩
- البحث الخامس: الجوانب القانونية لتطبيق عقدي المراجعة والمضاربة/ ٢٤٥
- الدكتور إسماعيل عبد الرحيم شلي ٣١٢
- المعلقان: (١) الدكتور طارق حسن ٣١٥
- (٢) الدكتور ماجد أبو رخية ٣٢٢
- المناقشات ٣٢٧
- البحث السادس: الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المراجعة/ ٣٣٦
- الدكتور حاتم القرشاي ٣٤٠
- المعلقان: (١) الدكتور م. فهم خان ٣٤٣
- (٢) الدكتور محمد عبد المنان ٣٤٥
- المناقشات ٣٤٩
- الدراسات التطبيقية ٣٧٣
- الدراسة الأولى: تطبيق عقدي المراجعة والمضاربة في البنوك الباكستانية/ ٣٧٧
- الدكتور م. فهم خان ٤١٥
- المناقشات ٤١٩
- الدراسة الثانية: تجربة بنك فيصل الإسلامية - عقد المراجعة وعقد المضاربة: ٤٤١
- دراسة تطبيقية/ الدكتور شوقي إسماعيل شحاته ٤٤٥
- المناقشات ٤٤٥
- الدراسة الثالثة: تطبيقات بيوع المراجعة للأمر بالشراء من الاستثمار البسيط إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي مع اختيار تجربة بنك البركة في البحرين نموذجاً عملياً/ الدكتور سامي حسن حمود ٤٤٥
- المناقشات ٤٤٥
- الدراسة الرابعة: تجربة البنك الإسلامي الأردني/ ٤٤٥
- السيد موسى عبد العزيز شحادة ٤٤٥

٤٦٦	- المناقشات
	- الدراسة الخامسة: تجربة البنك الإسلامي في الدنمارك/
٤٧١	السيد ايرك ترول شولتز
٤٨٣	- المناقشات
٤٨٧	- توصيات الندوة
٤٩٥	- الملاحق
	- الملحق الأول: دور البنك الإسلامي للتنمية الممكن في نقل الأموال
٤٩٧	بين الدول الإسلامية
٥٢٠	- الملحق الثاني: أسماء المشاركين في الندوة
٥٣٩	- المحتويات

المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية
(مؤسسة آل البيت)

المتوان البريدي: ص . ب (٩٥٠٣٦١)

عمّان - الأردن

المتوان البرقي: آل البيت - عمّان

التلكس: 22363 Albeli Jo Amman - Jordan

الهاتف: ٨١٥٤٧١ - ٨١٥٤٧٤

منشورات

المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية

رقم (١٢٩)

محرم ١٤١١ هـ / آب (أوغسطس) ١٩٩٠ م

٥٧٣ •

رقم الإيداع لدى المكتبة الوطنية ومركز الوثائق

(١٩٩٠ / ٩ / ٥٨٩)



الهيئة العامة لمكتبة الإسكندرية

